Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes und der Konsumfinanzierung

---

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde
der hohen
phylosophischen Fakultät
der Bayerischen Friedrich-Alexanders-
Universität Erlangen

Vorgelegt von

Paul Würsching

Diplom-Volkswirt

Tag der mündlichen Prüfung: 31. Juli 1928

1929

29:149

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes und der Konsumfinanzierung

---

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde
der hohen
phylosophischen Fakultät
der Bayerischen Friedrich-Alexanders-
Universität Erlangen

Vorgelegt von
Paul Würsching
Diplom-Volkswirt

Tag der mündlichen Prüfung: 31. Juli 1928

1929

Dekan: Universitätsprofessor Dr. K u r t N o a c k.
Referent: Privatdozent Dr. phil. Dr. rer. pol. H a n s M e i e r.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsverzeichnis

Einleitung

Die Lehre von der Konsumtion in der Nationalökonomie Seite 1

1. Teil

Das Abzahlungsgeschäft

1. Kapitel Das Wesen des Abzahlungsgeschäftes und seine Bedeutng im Wirtschaftsleben . . . „ 10
2. Kapitel Die Vor- und Nachteile des Abzahlungsgeschäftes . . . . . „ 19
3. Kapitel Die rechtlichen Grundlagen des Abzahlungsgeschäftes . . . . . „ 26
4. Kapitel Die Organisation des Abzahlungsgeschäftes „ 32
5. Kapitel Die Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes „ 34

2. Teil

Die amerikanische Absatzfinanzierung und ihre Weiterbildung in Deutschland

1. Kapitel Das amerikanische System . . . . . „ 36
2. Kapitel Das deutsche System . . . . . „ 47

3. Teil

Die Konsumfinanzierung

1. Kapitel Der Begriff „Konsumfinanzierung“ . . . „ 54
2. Kapitel Die alten Abzahlungsgeschäfte und die neuen Methoden der Konsumfinanzierung . . . „ 55
3. Kapitel Geschichte und Organisation der verschiedenen Konsumfinanzierungs-Systeme . . „ 56
   1. Die Kunden-Kredit G. m. b. H. . . . „ 56
   2. Die Kaufkredit A.-G. Zürich . . . . „ 58
   3. Der Plan der Berliner Spezialgeschäfte „ 59
   4. Die Kunden-Kreditges. d. Einzelhändler „ 59
4. Kapitel Organisatorische Bestandteile der Konsumfinanzierung . . . . . „ 61
   1. Der Kunde . . . . . „ 61
   2. Der Einzelhändler . . . . . „ 61
   3. Die Konsumkreditanstalt . . . . „ 62
   4. Die Versicherungsanstalt . . . . „ 62
   5. Der Geldgeber . . . . . „ 62
5. Kapitel Die Vor- und Nachteile der Konsumfinanzierung . . . . . „ 63

Schlußbetrachtung . . . . . „ 73

Literaturverzeichnis

Deutsche Literatur.

Amon, Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie. Wien 1911.
H. Berlak und A. Felix, Das Teilzahlungsgeschäft. Berlin 1928.
B. Birnbaum, Konsumfinanzierung. Berlin 1926.
Cassel, Theoretische Nationalökonomie. Leipzig 1924.
A. Cohen, Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes. Leipzig 1891.
Diehl, Vom Lehrwert der Wertlehre. Leipzig 1924.
A. Feiler, Amerika — Europa, Erfahrungen einer Reise. Frankfurt 1926.
H. Ford, Das große Heute, das größere Morgen. Leipzig 1926.
H. Fürth, Der Haushalt vor und nach dem Kriege. Jena 1923.
G. Garrett, Das ist wirtschaftlicher Wohlstand. Freiburg 1926.
Gillmann, Auf Abzahlung. Recht und Organisation im Abzahlungsverkehr. Leipzig 1926.
Gottl-Ottlilienfeld, Herrschaft des Wertes. Jena 1901.
Gottl-Ottlilienfeld, Die wirtschaftliche Dimension. Eine Abrechnung mit der sterbenden Wertlehre. Jena 1923.
W. Hausmann, Die Veräußerung beweglicher Sachen gegen Ratenzahlung. Berlin 1891.
O. Hein, Abzahlungsgesetz und Kredithäuser. Berlin 1910.
W. Heller, Theoretische Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1927.
J. Hirsch, Das amerikanische Wirtschaftswunder. Berlin 1926.
Kölner-Vorträge: Die Kreditwirtschaft. Leipzig 1926.
S. Lichtenthal, Das Kredithaus. Entgegnung auf die Broschüre des Dr. O. Hein: Abzahlungsgesetz und Kredithäuser. Berlin 1912.
E. Löwenstein, Die Abzahlung. Altona 1891.
H. Ludwig, Systematische Wirtschaft. Amerikanische Methoden — deutsche Verhältnisse. Berlin 1928.
v. Mataja, Die Reklame. München und Leipzig 1926.
Mayer-Neisser, Moderne Warenhaus-Organisation. Berlin 1928.
P. Mombert, Einführung in das Studium der Konjunktur. Leipzig 1925.
K. E. Nickel, Neues systematisches Lehrbuch der gesamten Wirtschaftswissenschaft. Greifswald 1924.
W. Pelletier, Die Amerikareise des Nürnberger Bundes. Nürnberg 1927.
E. v. Philippovich, Grundriß der politischen Oekonomie. Tübingen 1908.
W. Roscher, Grundlagen der Nationalökonomie. Stuttgart und Berlin 1906.
O. Spann, Die Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1923
v. Totomianz, Theorie, Geschichte und Praxis der Konsumentenorganisation. Berlin 1923.
Silberberg, Absatzfinanzierungen. Berlin 1927.
Schmalenbach, Finanzierungen. Leipzig 1922.
O. R. Schnutenhaus, Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmungen. Berlin 1927.
Stammler, Die Lehre vom richtigen Recht. Halle 1926.

Stammler, Wirtschaft und Recht. Leipzig 1906.
A. Wirminghaus, Die Lehre von der Konsumtion und ihr Verhalten zur Produktion, in Entwicklung der Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrh. (Festgabe zu Schmollers 70. Geburtstag.) Leipzig 1908.
H. Wolff, Lehrbuch der Konjunkturforschung. Berlin 1928.
A. Zimmermann, Wiederaufbau und Förderung des deutschen Außenhandels. Berlin 1920.

Amerikanische Literatur.

O. H. Cheney, Principles which should be applied to merchandising by instalment selling. Washington 1926.
G. W. Norris, The pros and cons of instalment finance. Washington 1926.
P. Plummer, Social and economic consequences of buying on the instalment plan. Philadelphia 1927.
Tosdal, Principles of personal selling. New-York 1926
E. R. A. Seligmann, The economics of instalment Selling. New-York 1927.
American Economic Review, March 1927.
Retail Ledger, The News Magazine of retail Business. Philadelphia.

Dissertationen.

E. Meier, Die Lehre von der Konsumtion, ihre Stellung und Berücksichtigung in der ökonomischen Theorie bis zum Ausgang der klassischen Nationalökonomie. Habilitationsschrift.
K. Geßner, Das Abzahlungsgeschäft, speziell die rechtliche Natur der Abzahlungsverträge. Schaffhausen 1898.
A. Heymann, Das Abzahlungsgeschäft in volkswirtschaftlicher und juristischer Bedeutung. Leipzig 1916.
A. Jacoby, Das Abzahlungsgeschäft in seiner volkswirtschaftlichen und rechtlichen Bedeutung. Würzburg 1920.

Zeitschriften und Zeitungen.

Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Jahrg. 1857.
Zeitschrift für Betriebswissenschaft. Jahrg. 1925 und 1928.
Vierteljahrsschrift für Volkswirtschaft, Politik und Kulturgeschichte. 28. Jahrg.
Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik. 1888.
Das statistische Jahrbuch für das Deutsche Reich von 1885 und 1918.
Jahrbuch für Gesetzgebung im deutschen Reich 1891.
Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. Band 6.
Soziale Praxis. 1915.
Kommunale Praxis. 1921.
Magazin der Wirtschaft. 1926 und 1927.
Wirtschaftsdienst. 1926 und 1927.
Der deutsche Oekonomist, 1926.
Volksbank Praxis. 1926.
Technik und Wirtschaft. 1928.
Maschinenbau. 1927.
Mitteilungen der Arbeitsgemeinschaft des Bayer. Einzelhandels 1927.
Edeka, Deutsche Handelsrundschau. 1927 und 1928.

Praktische Rundschau des Hansa-Bundes. 1927.
„Die Teilzahlung", Offizielles Organ des Reichsverbandes des kreditgebenden Einzelhandels E. V. Berlin 1926/7/8.
Das Geschäft, Monatsschrift für die kaufmännische Praxis. 1927 und 1928.
Der Arbeitgeber, Zeitschrift der Vereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände. 1927.
Creditreform, Verbandszeitung für die Vereine Kreditreform. 1928.
Deutsche Wrtschaftszetung. 1926 und 1927.
Der Konfektionär. 1926 und 1927.
Konsumfinanzierung als Wettbewerbsmittel. Herausgegeben von der Schriftleitung „Die Textil-Woche".
Frankfurter Zeitung. 1926 und 1927.
Berliner Tageblatt. 1927.
Deutsche Sparkassen-Zeitung. 1926.
Industrie- und Handels-Zeitung. 1926 und 1927.
Berliner Börsenkurier. 1926.
Augsburger Postzeitung. 1926.
Vorwärts. 1926.
Fränkische Tagespost. 1926.

Lebenslauf.

Ich, Paul Würsching wurde am 10. Mai 1904 in Fürth als Sohn der Fabrikanteneheleute Leonhard und Johanna Würsching geboren. Ich bin evangelischer Konfession und besitze die bayerische Staatsangehörigkeit. Von meinem siebenten Lebensjahre ab besuchte ich 4 Jahre die Vorschule und anschließend 9 Jahre die Oberrealschule zu Fürth. Nach Ablegung der Reifeprüfung arbeitete ich zunächst in einem Nürnberger Bankhaus und studierte dann von 1924 bis 1927 Volkswirtschaft in Erlangen, wo ich 1928 die Diplomvolkswirtprüfung ablegte.

Einleitung.

Die Lehre von der Konsumtion in der Nationalökonomie.

Zwei Grundtatsachen kennzeichnen den gegenwärtigen Zustand der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung und Lehre, nämlich das Fehlen eines gewissen Systems im Aufbau sowohl wie in der Gliederung und auf einzelnen Teilgebieten eine fundamentale Gegensätzlichkeit in bezug auf das Ziel der wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnis[1]). Der Engländer Th. Carlyle hat nicht so unrecht, wenn er das Studium der Nationalökonomie als „the dismal science" bezeichnet, denn wenn wir einmal die wirtschaftspolitische Geschichte der Kulturvölker überblicken, dann ist es in der Tat betrübend, zu sehen, von welcher Fülle von Irrtum, Kurzsichtigkeit und Unkenntnis der einfachsten Gesetze der Volkswirtschaft sie beherrscht wurde. Obwohl man beständig forscht, ordnet, sammelt und ungeheueres Material sichtet, die komplizierten Hergänge des Wirtschaftslebens immer nach neuen Methoden zu analysieren sucht, ist man doch noch nicht zu einer Verständigung über die fundamentalsten Grundsätze der Nationalökonomie gekommen. Diese Erscheinungen treten uns entgegen bei einer dogmengeschichtlichen Betrachtung der verschiedenen Richtungen in der Volkswirtschaftslehre, von den Physiokraten bis zu den Klassikern mit ihren Anhängern bis zur Grenznutzenschule, eine Linie, bei welcher, trotz der inneren Gegensätzlichkeit mehr die individualistische Auffassung maßgebend war, die Universalisten von den Romantikern bis zur älteren und jüngeren historischen Schule und endlich die Sozialisten mit ihrer zwiespältigen Stellung, so kommen wir auch hier zu der Auffassung, daß es eben doch keine einheitliche Volkswirtschaftslehre gibt[2]). Diese Erkenntnis wird noch verstärkt, wenn wir die einzelnen Lehren gesondert betrachten, z. B. die Wertlehre. Eine ungeheuere Literatur hat sich um diesen Begriff gebildet. Ein Teil der volkswirtschaftlichen Theoretiker hält ein tieferes Verständnis des gesamten Wirtschaftslebens ohne Behandlung des Wertproblems für

[1]) K. E. Nickel: Neues systematisches Lehrbuch der gesamten Wirtschaftswissenschaft. Greifswald 1924. S. 3.

[2]) O. Spann: De Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1923. S. 173.

unmöglich, während der andere wiederum die Nationalökonomie von diesem psychologischen Beiwerk befreit wissen will. So spricht Gottl. Ottlilienfeld [3]) von der sterbenden Wertlehre, Ammon [4]) und Cassel [5]) betrachten das Wertproblem als kein nationalökonomisches Problem und Diekel [6]) erklärt kurzweg, die Wertlehre sei einfach überflüssig. Aehnliche Unklarheiten herrschen bei der Verarbeitung von Tatsachenmaterial, das uns das Studium der Geschichte und der Statistik vermittelt. Wir vermögen z. B. noch nicht eine einheitliche Auffassung aus dem gewonnenen Material von Import- und Exportzahlen der Handelsstatistik zu lesen. Während die einen den wachsenden Ueberschuß der Importziffern als ein Zeichen wirtschaftlichen Aufschwungs ansehen, erblicken andere darin ein Symptom des Niederganges.

Ein nicht minder umstrittenes Problem der nationalökonomischen Theorie bildete von jeher die Frage, ob die Konsumtion oder die Produktion die eigentliche Triebkraft der Wirtschaft darstellt. Es ist nicht Aufgabe, an dieser Stelle diese Frage erschöpfend zu behandeln, doch muß über die Bedeutung der Produktion und der Konsumtion im Rahmen der Wirtschaft Klarheit herrschen. Allgemein wird das Wirtschaften als eine menschliche Tätigkeit erkannt zum Zwecke der Beseitigung von Mangelempfindungen [7]). Die Sättigung unserer Bedürfnisse erfolgt durch Inanspruchnahme von Gütern. Falls die Güter hiedurch vernichtet werden, sprechen wir von Verbrauch oder Komsumtion. Das Streben der Menschen war aber von jeher, sich weiterzubilden. Der kulturelle und technische Fortschritt, gefördert durch die Zunahme der menschlichen Kenntnisse, weitete den Wirtschaftsprozeß immer mehr aus. Der Mensch begnügte sich nicht mehr mit den in der Natur vorhandenen Vorräten, sondern trachtete danach, diese zu vermehren. Diese Tätigkeit, die Vermehrung von Gütern, bildet das Wesen der Produktion. Wir kommen nun wieder auf das vorher gestellte Problem zurück, ob die produktive oder die konsumtive Tätigkeit des Menschen die eigentliche Triebkraft, den höchsten und wahren Wert der menschlichen Arbeit darstellt. Zwecks besserer Erkenntnis nehmen wir einige Beispiele zu Hilfe. Ein Winzer,, der seinen Weinberg bebaut und später erntet, übt ohne Zweifel eine produktive Tätigkeit aus, aber, und das ist der eigentliche Kern der Sache nur so lange als die Menschen Wein trinken. Dieselbe Arbeit wird unproduktiv in dem Augenblick, wo

[3]) Gottl-Ottlilienfeld: Herrschaft des Wertes, Jena 1901. Ferner: Die wirtschaftliche Dimension. Eine Abrechnung mit der sterbenden Wertlehre. Jena 1923.

[4]) Amon: Objekt und Grundbegriffe der theoreth. Nationalökonomie Wien 1911.

[5]) Cassel: Theorethische Nationalökonomie. Leipzig 1924.

[6]) Diekel: Vom Lehrwert der Wertlehre. Leipzig 1921

[7]) W. Heller: Theoretische Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1927. S. 22.

die Menschen es vorziehen, Bier oder ein anderes Getränk zu konsumieren. Oder der König von Afghanistan will die Papierindustrie seines Landes fördern, so würde der Weg über Prämien und Schutzzölle allein kaum zum Ziele führen, wohl aber der über Volksbildung, Aufklärung, Preßfreiheit und der damit entstehenden Nachfrage nach Papier. Wir sehen, daß der Wille zum Konsum den ganzen Produktionsprozeß beherrscht. Die Produktion schafft wohl Gegenstände, aber zu ökonomischen Werten macht sie erst der Konsum. Trotzdem zählt die Lehre vom Konsum in der Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen zu denjenigen Stiefkindern, deren Stellung im organischen Aufbau der Volkswirtschaftslehre in keiner Weise mit derjenigen der Lehre von der Produktion, vom Umlauf und von der Verteilung der Güter zu vergleichen, bzw. diesen Abschnitten gleichgestellt zu werden vermag, vielmehr wenn sie überhaupt Beachtung findet, nur eine untergeordnete und nebensächliche Position einnimmt. Das Konsumtionsphänomen ist noch wenig von der volkswirtschaftlichen Wissenschaft der Vergangenheit und ebenso der Gegenwart erforscht worden. Obwohl schon Adam Smith den Satz aufgestellt hat, daß der Konsum den Zweck jeder Produktion bildet und daß das Interesse der Produzenten nur in dem Maße in Betracht kommen kann, als es das Interesse der Konsumenten erfordert [8]), ist dieser tiefe Gedanke leider nicht weiter ausgeführt worden. Seine Nachfolger, vor allem David Ricardo, der besonders auch die Güterverteilung in den Mittelpunkt seiner Lehre stellte, wurden durch die kapitalistische Entwicklung immer mehr auf das Gebiet der Produktion gedrängt. Der Konsum diente nur als ein williges Ausbeutungsobjekt. Der erste, der den Beobachtungs- und Lehrkreis der Volkswirtschaftslehre über den ihr von der klassischen Nationalökonomie gezogenen Rahmen erweiterte, war Jean Baptist Say [9]), ein Anhänger von Smith. In seinem „traité d'économique politique" behandelte er nicht nur das Produktions- und Verteilungsproblem, sondern widmete als erster einen besonderen Abschnitt der Güterkonsumtion. In der Folgezeit verschwand aber wieder der Abschnitt von der Güterkonsumtion allmählich aus den meisten Lehrbüchern, da die schnellanwachsenden Kapitel von der Produktion, der Verteilung und dem Tausch den bescheidenen Konsum fast vollständig in den Schatten stellten.

Weit tiefer als Say hat Fr. Bastiat das Wesen des Konsums erfaßt, indem er schreibt [10]): „Die Volkswirtschaftslehre beschränkt

[8]) Adam Smith Wealth of Nations Edinburgh 1809 III. S. 28.

[9]) J. B. Say: Traité d'économique politique, siehe Totomianz a. a. O. S. 5.

[10]) Ounvres completes de Frédéric Bastiat. Harmonies économiques, Paris 1893. S. 385/86. Abgedruckt bei V. Totomianz: Theorie, Geschichte und Praxis der Konsumentenorganisation Berlin 1923. S. 6.

ihr Untersuchungsgebiet, ohne diese Einengung wissenschaftlich begründen zu können, auf die Phänomene der Produktion. Mit dieser Bevorzugung steht nicht einmal ihre Terminologie in Einklang. Agrikultur, Manufaktur und Handel — vielleicht eine vorzügliche Klassifikation, wo es gilt, die technische Seite zu beschreiben; in der Sozialökonomie ist sie aber kaum zulässig, mehr noch — sie ist hier verderblich. Teilen wir die Menschen in Landwirte, Fabrikanten und Kaufleute ein, so ist damit auch das einzige mögliche Thema für eine Unterhaltung mit ihnen im voraus bestimmt: der enge Kreis ihrer Klasseninteressen, welche die Konkurrenz schafft und die in schroffem Gegensatz zu dem Allgemeinwohl stehen. Aber bestehen denn die Landwirtschaft um der Landwirte, die Manufakturen um der Fabrikanten oder der Handel um der Kaufleute willen, oder zu dem Zwecke, daß alle Menschen soviel wie möglich Produkte aller Art zur Verfügung haben? Die Gesetze des Konsums fördern und regulieren die Produktion und heben ihr sittliches Niveau.

Der Konsum allein verdient das Interesse der Allgemeinheit, wie auch jedes einzelnen Menschen; er verdient es, allseitig und tief von der Wissenschaft durchleuchtet zu werden, denn in ihm laufen die Fäden zusammen, welche alle Klassen, Völker und Rassen miteinander verknüpfen, in ihm verkörpert sich das Prinzip der Verbrüderung aller Menschen".

Ein anderes Mal schreibt er den tiefgründigen Satz [11]: „Wenn die Menschheit vollkommener wird, so liegt das an der moralischen Hebung der Konsumenten, und nicht etwa des Produzenten. Die Religion hat das richtig erfaßt: sie richtet ihre strenge Mahnung, ihren Hinweis auf die strenge Verantwortung an den Reichen, den Groß-Konsumenten."

Die Kenntnis dieser Unausgeglichenheit zwischen wirtschaftlicher Praxis und wissenschaftlicher Theorie hat wiederum neuerdings in der Nationalökonomie Platz gegriffen, allerdings ohne daß hierdurch an diesem Mißverhältnis, abgesehen von einigen Ansätzen und Versuchen in dieser Richtung, Wesentliches und Grundsätzliches geändert worden wäre. So schrieb Ruskin [12], daß „das Endziel der politischen Oekonomie in der Erreichung einer besseren Konsumtion und ihrer Vermehrung besteht". Roscher und Vorländer führen Klage über die mangelhafte Beachtung des Konsumtionsphänomens in der ökonomischen Wissenschaft. So schreibt schon Vorländer [13] im Jahre 1857: „Der Produktion gegenüber ist die Konsumtion von der Nationalökonomie bisher etwas

[11]) Fr. Bastiat a. a. O. S. 419.

[12]) J. Ruskin Unto this last. Leipzig 1906. S. 105. Abgedruckt bei Totomianz a. a. O. S. 6.

[13]) Franz Vorländer: Ueber das ethische Prinzip der volkswirtschaftlichen Konsumtion, in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 13. Band Jahrg. 1857. S. 535.

stiefmütterlich behandelt worden". Roscher [14]) findet es charakteristisch, daß in dem großen Werk von Smith kein einziger Abschnitt den Titel „Konsumtion" führt. Aehnlicher Ansicht ist auch Philippovich [15]), er nennt ebenfalls die Darstellung des Konsumtionsphänomens in der Nationalökonomie stiefmütterlich. Lexis [16]) schließt seine Ausführungen über die mangelnde Berücksichtigung der Konsumtion in der Volkswirtschaftslehre wie folgt: „Die Konsumtion steht indes in solcher Wechselwirkung mit der Produktion, daß man von ihr aus bis zu einem gewissen Grade den volkswirtschaftlichen Prozeß zurückkonstruieren kann und eine speziellere Betrachtung derselben ist daher für die klare Erkenntnis dieser Prozesse von unzweifelhafter Wichtigkeit". Auch auf die exakte Erforschung der tatsächlichen Konsumtionsverhältnisse ist in neuerer Zeit immer mehr Gewicht gelegt worden. Wirminghaus [17]) meint: „Die ökonomische Bedeutung der Konsumtion liegt somit auf der Hand. Angesichts dessen muß es auffällig erscheinen, daß die Konsumtion als wirtschaftliche Kategorie im System der theoretischen Volkswirtschaftslehre nur einen bescheidenen Platz einnimmt, daß die Erörterung über das Wesen des Güterverbrauches, über Umfang, Richtung, privat- und volkswirtschaftliche Bedeutung und Wirkung desselben stark zurücktreten, gegenüber den die ganze Theorie beherrschenden Untersuchungen über Güterproduktion und Verteilung".

Eine eingehende Untersuchung auf dogmengeschichtlicher Grundlage über die Lehre der Konsumtion, ihre Stellung und Berücksichtigung in der ökonomischen Theorie bis zum Ausgang der klassischen Nationalökonomie hat E. Meier in jüngster Zeit unternommen und kommt hierbei ebenfalls zu dem Ergebnis, daß das Verbrauchsproblem zwar nicht in abstrakter Isolierung betrachtet werden darf, nicht das Hauptziel und entscheidende Phase im ökonomischen Handeln der Menschen sein soll . . . . ., sondern vielmehr als engverbundenes Teilglied eines einheitlichen Ganzen in seinem harmonischen Zusammenwirken im ökonomischen Prozeß untersucht werden muß" [18]).

---

[14]) Wilhelm Roscher: Grundlagen der Nationalökonomie. Stuttgart und Berlin 1906. S. 669.

[15]) Eugen v. Philippovich: Grundriß der politischen Oekonomie. 1. Band S. 406. Tübingen 1908.

[16]) W. Lexis, Die volkswirtschaftliche Konsumtion, im Handbuch der politischen Oekonomie, I. Band Volkswirtschaftslehre. Tübingen 1885. S. 697.

[17]) A. Wirminghaus, Die Lehre von der Konsumtion und ihr Verhalten zur Produktion, in Entwicklung der Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert (Festgabe zu Schmollers 70. Geburtstag). Leipzig 1908. 1. Teil. 12. Abschnitt S. 1.

[18]) E. Meier, Die Lehre von der Konsumtion, ihre Stellung und Berücksichtigung in der ökonomischen Theorie bis zum Ausgang der klassischen Nationalökonomie. Habilitationsschrift S. 201.

Wohl am meisten hat die in der zweiten Hälfte des neunzehnten Jahrhunders auftretende Grenznutzenschule die Konsumtion berücksichtigt und führte dadurch eine völlige Umgestaltung der Volkswirtschaftslehre ein. Diese neue Theorie, auch Wiener Schule genannt, ist durchwegs subjektiv. Der Verbraucher tritt in den Mittelpunkt der Lehre, während bei der Arbeitwerttheorie das entscheidende Moment der Wertbildung nicht in einer individuellen, sondern in einer objektiven Tatsache begründet war. Allgemein betrachtet, sieht die Grenznutzenschule die Grundlage der Wert- und Preisbildung im Bedürfnisstand der tauschenden Parteien. Wenn die Bedürfnisse selbst auch keine reine wirtschaftliche Kategorie darstellen, so sind sie doch jene Triebkräfte, welche den Menschen überhaupt zum Handeln anreizen. Es sind die wirtschaftlichen Triebkräfte, welche die Nachfrage erzeugen. Nachfrage ist wiederum nichts anderes als die vergesellschaftigte Form der Bedürfnisse. Gerade in unserer hochkapitalistischen Zeit, dem Zeitalter der Massenfabrikation, bildet die Nachfrage, nicht aber das Angebot das ausschlaggebende Moment. Malthus, der uns lehrte, daß die Bevölkerung die ständige Neigung habe, sich über ihre Unterhaltsmittel hinaus zu vermehren, daß, während sich die Bevölkerung in geometrischer Fortschreitung weiterbilde, die Bodenerzeugnisse nur in arithmetrischer Fortschreitung wachsen, hat das industrielle Zeitalter nicht voraussehen können. Die technischen Kräfte haben die Macht des Menschen, der Erde Nahrung und Rohstoffe abzuringen vervielfältigt. Ein Blick in die Entwicklung der Hektarerträge in der deutschen Landwirtschaft dürfte diese Behauptung besser veranschaulichen. So stieg der Hektarertrag an Roggen in Deutschland in der Zeit von 1880 bis 1914/15 von 8,4 auf 19 Doppelzentner, an Weizen von 12,9 auf 24, an Kartoffeln von 70,0 auf 159 [19]).

Besonders in der Konkurrenzwirtschaft tritt das Problem des Absatzes in den Vordergrund. Der Unternehmer wird durch das Gesetz der maschinellen Produktion zum Kampf um den Absatzmarkt gezwungen, d. h. er sucht durch möglichst große Produktion (Massenfabrikation) die Generalunkosten pro Produkteinheit zu verringern, um so durch Preisminderung wettbewerbsfähig zu bleiben. Aber der Unternehmer übersieht meistens dabei, daß seine Konkurrenten ebenfalls das gleiche Ziel verfolgen. Verliert er nun die Verbindung mit dem Konsumenten, oder besser gesagt, vermag sich die Produktionskapazität nicht an die Marktkapazität anzupassen, so treten jene Erschütterungen im Wirtschaftsleben ein, die wir als Krisen bezeichnen. In diesem Falle

[19]) Vergl. Die statistischen Jahrbücher für das Deutsche Reich v. 1885 und 1918.

erscheint also die Unterkonsumtion als Krisenursache [19a]). Durch die technischen und wirtschaftlichen Umwälzungen wird das Gleichgewicht zwischen Erzeugung und Verbrauch gestört, die unteren Klassen weisen nicht mehr genügend Kaufkraft auf, um die Ergebnisse der gesteigerten Produktion aufzunehmen. Besonders der Krieg trug viel dazu bei, diese Krisenstimmung zu verstärken, indem er trotz aller Zerstörungen an Menschenleben und an materiellen Gütern das Wachstum der produktiven Kräfte der europäischen Industrie nicht gebremst, sondern im Gegenteil durch Kriegsfabrikation und Kriegslieferungen noch verstärkt hat, während er auf der anderen Seite gerade das Gegenteil, nur Not, Elend und Armut unter der Bevölkerung ausgelöst hat. Wie kräftig die Entwicklung der produktiven Kraft der europäischen Industrie (einschließlich Bergbau und Baugewerbe) ist, zeigt uns eine Abhandlung Woytinskys, in welcher er die Vorkriegs- und Nachkriegsverhältnisse miteinander vergleicht. Er schreibt [20]): „In dem jetzigen Gebiet des Deutschen Reiches (ohne Saargebiet) waren in der Industrie im Jahre 1907 9 443 065 Personen, im Jahre 1925 12 482 442 Personen beschäftigt, eine Zunahme von 26 %, der bei unveränderter Technik eine gleiche Zunahme der Produktionstätigkeit der in der deutschen Industrie angewandten motorischen Kraft ist, aber in demselben Zeitraum von 6 223 358 Ps. auf 17 656 660 Ps. gestiegen. Eine Zunahme von 183 %. Die motorische Kraft, die durchschnittlich jedem industriellen Arbeiter zur Verfügung stand, war im Jahre 1925 mehr als zweimal so groß als im Jahre 1907.

	1907	1925
	Ps.	Ps.
im Bergbau	220	500
in der Industrie der Steine und Erden	70	140
im Eisen- und Metallgewerbe	230	600
in der Herstellung von Eisen, Stahl und Metallwaren	35	60
im Maschinenbau	50	120
in der elektrotechnischen Industrie	30	80
in der chemischen Industrie	120	300
in der Textilindustrie	80	120

[19a]) F. Findeisen: Absatztheorie, in der Zeitschrift für Betriebwirtschaft 1925. Heft 1.

Vergl. auch Art. Planmäßige Absatzgestaltung, in Technik und Wirtschaft. Juni 1928. S. 141.

P. Mombert: Einführung in das Studium der Konjunktur. Leipzig 1925. S. 21.

H. Wolff: Lehrbuch der Konjunkturforschung. Berlin 1928. S. 97.

[20]) W. Woytinsky: Unterkonsumtion als Krisenursache. Magazin der Wirtschaft 1927. S. 823.

	1907	1925
in der Papierindustrie	100	180
in der Lederindustrie	40	90
im Holz- und Schnitzstoffgewerbe	90	130
im Bekleidungsgewerbe	3	9
im Baugewerbe	10	30

Zu berücksichtigen ist nun noch dabei, daß diese Ergebnisse durch die Betriebszählung v. 1925 gewonnen wurden und daß inzwischen die großen Rationalisierungsmaßnahmen in der deutschen Industrie vorgenommen wurden, wodurch sich das Gesamtergebnis noch wesentlich erhöhen dürfte."

Die Kaufkraft von Lohn und Gehalt aber, allgemein genommen, die Kaufkraft des Konsumenten war aber im Laufe der Entwicklung keineswegs der industriellen Entwicklung gefolgt. Diese verminderte Kaufkraft des Innenmarktes beruht aber nicht nur auf der Preiserhöhung für die verschiedensten Bedarfsgüter, sondern darauf, daß die Erhöhung der Gehälter und Löhne mit den lebensnotwendigen Ausgaben nicht Schritt gehalten hat. Eine eingehende Untersuchung auf diesem Gebiete hat Henriette Fürth unternommen.[21])

Das Ziel jeder Wirtschaftspolitik muß in solchen Zeiten darauf gerichtet sein, dieses Mißverhältnis zwischen Produktion und Konsumtion so bald wie möglich zu beseitigen. Die Möglichkeiten, diesen krankhaften Zustand zu beseitigen, können verschieden sein. Vor allem wird man versuchen, wie man es vor dem Krieg getan hat, dieses Mehr an produzierten Gütern an das Ausland abzusetzen. Es hieße jedoch sich einer Täuschung hingeben, wenn man annehmen wollte, das Wirtschaftsleben in Deutschland wie in der Welt könne wieder ohne besondere Schwierigkeiten in die alten Bahnen zurückgelenkt werden. Zu tief haben der Krieg und seine Folgen in das nationale Wirtschaftsleben eingegriffen. Nicht allein die am Krieg unmittelbar beteiligten Staaten haben seine Wirkungen zu spüren bekommen, auch die übrigen neutralen Länder sind ebenfalls wirtschaftlich nachhaltig von ihm getroffen worden[22]). Die meisten früheren Einfuhrländer fühlen sich nun genötigt, ihre im Krieg künstlich hochgezüchteten Interessen durch gesteigerte Zölle zu schützen[23]). In vielen Fällen waren ihre Be-

[21]) Henriette Fürth, Der Haushalt vor und nach dem Kriege. Jena 1923. — Vergl. ferner Art. Die Kaufkraft von Lohn und Gehalt vor und nach dem Kriege, in der Deutschen Werkmeister-Zeitung v. 26. Febr. 26.

[22]) A. Zimmermann: Wiederaufbau und Förderung des Außenhandels, Berlin 1920. S. 8.

[23]) Vergl. Art.: Um die Belebung des inneren Marktes, in Mitteilungen der Arbeitsgemeinschaft des Bay. Einzelhandels v. 9. Mai 1927.
Siehe Art.: Veränderung der Absatzgebiete, die Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung v. 1926. S. 373.

strebungen auch mit Erfolg begleitet. Aber durch ihre Maßnahmen haben sie dazu beigetragen, die Konsumkraft des Weltmarktes zu verringern, die Arbeitslosigkeit in den Exportstaaten wesentlich zu erhöhen. Am besten dürfte uns nachfolgende statistische Tafel den rückläufigen Anteil Europas am Welthandel veranschaulichen [24]).

Erdteile	Einfuhr			Ausfuhr		
	1913	1924	1925	1913	1924	1925
Europa	61,6	55,5	55	55,2	45,2	44,7
Amerika	20	22,8	23,6	24,9	30,7	29,8
Afrika	4	4	3,9	4,5	4,4	4,2
Asien	11,9	14,5	14,1	12,7	16,5	17,9
Australien	2,5	4,1	3,2	2,7	3,2	3,4

Der Anteil Europas am Gesamtumsatze des Welthandels ist danach von 58,5 % im Jahre 1913 auf 50,4 % im Jahre 1924 und 50 % im Jahre 1925 gesunken.

Je mehr nun die Selbstindustrialisierung der früheren Absatzländer um sich greift, damit das Ventil des Exportes verstopft wird, um so mehr gilt es nun, die Kaufkraft des inneren Marktes zu beleben und zu fördern [25]). Die Erhöhung der Massenkaufkraft auf dem inneren Markte kann nun in zweifacher Weise vor sich gehen. Entweder man fördert die Kaufkraft durch Steigerung des Arbeitslohnes, ein Problem, das auf der 10. Generalversammlung der Gesellschaft für soziale Reform in Hamburg eingehend erörtert wurde, oder man kommt dem Konsumenten in der Weise entgegen, daß man ihm den Kauf durch Kreditgewährung erleichtert. Diese Absatzfinanzierung und ihre Bedeutung in der Volkswirtschaft soll im folgenden nunmehr untersucht werden.

[24]) W. Woytinsky: Europas Anteil am Welthandel sinkt! Mag. d. W. 1926. S. 1667.

[25]) F. Marbach: Mehr Massenkaufkraft! Wirtschaftsdienst 1927. S. 504.

I. Teil.

Das Abzahlungsgeschäft.

1. Kapitel.

Das Wesen des Abzahlungsgeschäftes und seine Bedeutung im Wirtschaftsleben.

Die Bewegung zur Schaffung von Zahlungserleichterungen ist aus dem Verkehr von selbst entstanden. Da der größte Teil der Bevölkerung eines Landes sich gewöhnlich aus Lohn- und Gehaltsempfängern zusammensetzt, die meist nur über wenig oder gar kein Vermögen verfügen, aber doch ab und zu dringende Bedürfnisse empfinden, zu deren Befriedigung größere Kapitalien nötig sind, mußten Einrichtungen im Wirtschaftsleben geschaffen werden, die diesen Bedürfnissen des „kleinen Mannes" entgegenkamen. Diese Einrichtungen sind die Abzahlungsgeschäfte, auch Raten- oder Teilzahlungsgeschäfte genannt, deren Hauptaufgabe darin besteht, dem Kauflustigen jederzeit die Anschaffung der gewünschten Ware zu ermöglichen, indem ihm der Kaufpreis derart kreditiert wird, daß er bei Empfang der Ware gar nichts oder nur einen geringen Teil als Anzahlung zu erlegen hat, den Rest aber nach und nach in wöchentlichen, vierzehntägigen, monatlichen oder auch vierteljährlichen Raten abzahlen kann.

Der Name „Abzahlungsgeschäft", vom „Abzahlen" der Kaufsumme abgeleitet, bezeichnet nicht nur den einzelnen Vertrag, sondern auch den ganzen Handelsbetrieb. Gewöhnlich versteht man unter Abzahlungsgeschäft einen Kreditverkauf, eine Veräußerung beweglicher Sachen dergestalt, daß der Kaufpreis nicht auf einmal, sondern in Raten gezahlt wird. Dennoch ist der Begriff des Abzahlungsgeschäftes nicht eindeutig festgelegt. Während die einen unter Abzahlungsgeschäft jeden Kauf mit Zahlung des Kaufpreises in Raten verstehen, wollen die anderen die Bezeichnung „Abzahlungsgeschäft" oder „Ratenkauf" nur dann gelten lassen, wenn der sogenannte Eigentumsvorbehalt hinzugefügt ist.

So definiert Löwenstein [26]) den Begriff des Abzahlungsgeschäftes folgendermaßen: „Das Teilzahlungsgeschäft vermittelt jede Art der Güterübertragung, welche der gegenwärtigen Leistung des einen (des Verkaufers) eine zukünftige Leistung des anderen (des Käufers) gegenüberstellt, wobei die Leistung des Verkäufers wohl mit der Gewährung der Nutzung, aber nicht mit der Uebertragung des Gutes zusammenfällt. Vielmehr erfolgt die Uebertragung des Gutes erst nach vollkommen erfüllter Leistung des Käufers, d. h. der Verkäufer behält sich das Eigentum des Gutes bis zur Erfüllung der Leistung durch den Käufer vor. Es ist dabei gleichgültig, ob die Leistung des Verkäufers in Form einer Leihe, Miete oder eines Verkaufes des Gutes erfolgt, da bei dieser Art von Güterübertragung der Vorbehalt des Eigentums an dem in den Verkehr gelangenden Gutes das Ausschlaggebende ist".

In ähnlichem Sinn äußert sich Cohen [27]), wenn er folgende drei Arten von Rechtsgeschäften zu den Abzahlungsgeschäften rechnet:

„1. denjenigen Ratenkauf mit Eigentumsvorbehalt als Suspensiv-Bedingung, bei dem nicht vereinbart ist, daß der Kauf für den Fall der Ausübung des vorbehaltenen Eigentumsrechts aufgelöst sein soll;

2. denjenigen Ratenkauf mit Eigentumsvorbehalt als Suspensiv-Bedingung, bei dem vereinbart ist, daß der Kauf für den Fall der Ausübung des vorbehaltenen Eigentumsrechts aufgelöst sein soll und die bezahlten Raten als verfallen gelten;

3. den sogen. Leih- oder Mietvertrag."

Der Eigentumsvorbehalt, der in diesen beiden Begriffsbestimmungen eine so wichtige Rolle spielt, kann m. E. nicht als ein wesentlicher Bestandteil betrachtet werden. Es gibt eine Reihe von Gegenständen, bei denen ein Eigentumsvorbehalt gegenstandslos wäre, so z. B. bei sich schnell abnutzenden Sachen, wie Wäsche, oder bei solchen Artikeln, die nach der Natur der Sache zu einer weiteren Verarbeitung bestimmt sind, wie Tuche.

Andererseits ist der Begriff dahingehend noch nicht eindeutig geklärt, ob unter dem Abzahlungsgeschäft lediglich solche Unternehmungen zu verstehen sind, die sich öffentlich zur Kreditierung eines Teiles oder auch des ganzen Kaufpreises bereit erklären, und hierdurch Personen zu Kunden werben wollen, die kein zur Barzahlung ausreichendes Kapital in Händen haben, oder das einzelne Abzahlungsgeschäft, das von einer Firma unter besonderen Umständen einem alten Kunden gewährt wird, bei welchem aber sonst der Barkauf üblich ist. Es ist also zu unterscheiden zwischen Betrieben, die den Abzahlungsmodus zum Geschäftsprinzip

[26]) E. Löwenstein: Die Abzahlung. Altona 1891. S. 5.

[27]) A. Cohen, Die volkswirtschaftliche Bedeutung des A. Leipzig 1891. S. 2.

erhoben haben, daher auch besondere organisatorische Einrichtungen in der Buchhaltung sowohl wie in der Kundenüberwachung und Rateneinziehung getroffen haben und solchen Unternehmungen, bei welchen unter gewöhnlichen Umständen nur der Barkauf gilt, und die nur jetzt Teilzahlungen gestatten, um den stockenden Absatz zu fördern. Wohl am besten kann diese Verschiedenheit in der Auffassung über das Wesen des Teilzahlungsgeschäftes durch die beiden folgenden Definitionen illustriert werden.

So schreibt v. Mataja [28]):

„Abzahlungsgeschäfte sind jene Handelsbetriebe, bei welchen Waren gegen allmähliche (wöchentliche, monatliche) Entrichtung des Kaufpreises in Raten — und die regelmäßig, nicht nur in Ausnahmefällen — abgegeben werden."

Cohen [29]) kommt am Ende seiner Untersuchung zu der Ansicht:

„Das Abzahlungsgeschäft ist der Umsatz einer Sachnutzung gegen eine Geldrente, bei deren Bezahlung bis zu einer gewissen Höhe die Sache selbst übertragen wird;

oder, stilistisch korrekter:

Abzahlungsgeschäft ist der Umsatz einer Geldrente gegen eine Sachnutzung, an welche sich bei Erreichung eines bestimmten Betrages durch die Gesamtzahl der jeweils entrichteten Geldrenteposten die Uebertragung der Sache selbst anreiht."

Bei der Gegenüberstellung dieser beiden Definitionen kann man ersehen, daß Mataja mehr das statische Moment im Auge hatte, das Unternehmen als solches, während Cohen mehr die Tätigkeit, das dynamische Moment, zum Gegenstand seiner Untersuchung gemacht hatte.

Geßner [30]) stellt folgenden allgemeinen Satz auf, der auch für diese Untersuchung als Grundlage dienen mag, indem er schreibt: „Wo ein Vertrag vorliegt, welcher die Veräußerung einer beweglichen Sache gegen Geld bezweckt, bei dem ferner das Entgelt in Raten zu entrichten ist und der Veräußerer sich entweder für seine Forderung durch ein dingliches Recht an der zu veräußernden Sache sicher zu stellen sucht, oder bei Verzug des Erwerbers die Vergünstigung der Ratenzahlung aufzuheben berechtigt ist, überall da haben wir es mit einem Abzahlungsgeschäft zu tun."

Aus der Wirtschaftspraxis selbst entstanden, ist das Abzahlungsgeschäft immerhin erst eine Erscheinung des neueren Verkehrslebens [31]). Wenn es auch schon früher vorkam, daß Geschäftsleute den Kaufpreis stundeten und ihn dann nach und nach

[28]) v. Mataja: Abzahlungsgeschäfte, im H. d. St. Jena 1923. S. 22.
[29]) A. Cohen a. a. O. S. 23.
[30]) K. Geßner, Das Abzahlungsgeschäft, speziell die rechtl. Natur der Abzahlungsverträge, Schaffhausen 1898. S.
[31]) v. Boehm: Abzahlungsgeschäft in der Augsburger Postzeitung v. 14. Januar 1926.

von dem Schuldner abforderten, so ist doch erst in den sechziger Jahren des vorigen Jahrhunderts das System des Teilzahlungsgeschäftes allgemeiner bekannt geworden. Besonders nach dem siegreichen Krieg von 1870/71 trat in Deutschland überall eine Hebung des Lebensniveaus ein, nicht zuletzt auch unter der breiten Masse, wobei besonders die Abzahlungsgeschäfte sich weiterentwickelten und heute kann man behaupten, daß sie im Wirtschaftsleben eine Lebensnotwendigkeit darstellen und dies auch für lange Zeit wohl bleiben werden. Hervorgegangen ist das Teilzahlungsgeschäft überall aus bestimmten Spezialgeschäften. Die eine Geschäftsgruppe ist zum Teilzahlungsverkauf gelangt durch Umstellung des Möbelverkaufs auf Teilzahlung, die andere beim Vertrieb von Konfektion und Textilwaren, eine dritte schließlich kommt vom Fahrrad- und Nähmaschinenhandel her. Heute gibt es kaum einen größeren Gegenstand, der nicht auf Abzahlung erworben werden kann, ein wichtiges Merkmal zugleich für die Anpassungsfähigkeit des Handels. Zwecks besserer Uebersichtlichkeit können wir die Gegenstände einteilen

1. in solche Gebrauchsartikel,
   a) die gemäß ihrer Natur mehr zu produktiven Zwecken angeschafft werden,
   b) die wiederum mehr zum Lebensunterhalt, also zu konsumtiven Zwecken verwandt werden;
2. in solche Sachen, die vorwiegend für den Luxus bestimmt sind.

Weitaus am meisten ist der Abzahlungshandel in solchen Branchen vertreten, bei denen einerseits die einmaligen Anschaffungskosten verhältnismäßig hoch sind, andererseits diejenigen Güter, welche nicht so leicht der Vernichtung ausgesetzt sind. So ist am durchgreifendsten von dieser Geschäftsform der Nähmaschinenhandel erfaßt worden. Es ist eine bekannte Tatsache, daß in Deutschland der Verkauf der Nähmaschinen auf Abzahlung durch die Filiale von „The Singer Manufaktoring Company New-York" eingeführt wurde. Durch die Maßnahmen dieser amerikanischen Firma blieb den deutschen Nähmaschinenfabriken und den Händlern nichts anderes übrig, als ebenfalls ihrer Kundschaft Zahlungserleichterungen zu gewähren. Daß sich dieses System gut bewährt hat, zeigt uns eine Schätzung von sachkundiger Seite [32]), die annimmt, daß etwa zwei Drittel aller Nähmaschinen gegen Teilzahlung verkauft werden und heute kann gesagt werden, daß fast alle nur noch durch Teilzahlung abgesetzt werden können. Da rund eine Million Maschinen jährlich in den Handel kommen, so kann man sich einen Begriff von der Verbreitung dieses Systems allein in dieser Branche machen. Die Erfolge dieser Absatztechnik machten bald darauf die Unternehmer anderer

[32]) Gillmann: Auf Abzahlung. Leipzig 1926. S. 8

Fabrikationszweige aufmerksam und es dauerte nicht lange, so konnte man fast alle anderen Arten von Maschinen im Wege des Abzahlungsgeschäftes käuflich erwerben. Insbesondere waren es die der Nähmaschine verwandten Stick- und Strickmaschinen. Dann folgten Dampf-, Gas- und andere Motore, elektrische Maschinen, Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen, Sattler- und Schuhfabrikationsmaschinen, Werkzeugmaschinen, Druckerpressen, landwirtschaftliche Maschinen, Fahrräder, Schreibmaschinen usw.

Besonders in Zeiten schlechten Geschäftsganges sucht erfahrungsgemäß jedes industrielle Werk nach schnell wirkenden Möglichkeiten, den Absatz der Erzeugnisse zu beleben [33]). Wenn man früher der geringen Kaufkraft durch Gewährung langer Zahlungsziele entgegenzuwirken versuchte, so entschloß man sich neuerdings mehr für das System der Teilzahlung, nicht ohne damit verschweigen zu wollen, daß durch diese Kreditierung des Kaufpreises zugleich eine gewisse Reklamewirkung hervorgerufen wird [34]). Sehr viele Maschinen werden nunmehr gegen monatliche Teilzahlung auf Grund entsprechender Wechsel bei einer baren Anzahlung von 25 % der Kaufsumme erworben [35]). Der Erfolg blieb auch nicht aus, wie wir aus einer, von Hein [36]) an 250 Maschinenfabriken gerichteten Rundfrage im Jahre 1905 ersehen können, die folgendes ergab:

„Die angefragten Fabriken tätigten im Jahre 1905 43 371 Abschlüsse mit Eigentumsvorbehalt. Die Abschlüsse von 248 Fabriken mit Eigentumsvorbehalt in einem Jahre beliefen sich auf 45 078 265 Mark. Ende 1905 hatten sie 168 014 Geschäfte mit Eigentumsvorbehalt laufen im Gesamtwerte von 59 645 289 Mark". In der Gegenwart ist es besonders der Autohandel, der auf diese Art und Weise nach amerikanischem Vorbilde sein Absatzgebiet zu erweitern sucht, die Technik und Organisation soll jedoch noch später eingehender beschrieben werden.

Aehnlich, wie seinerseits beim Verkauf von Nähmaschinen, so hat auch hier das Abzahlungssystem den Menschen geholfen und unterstützt, sich eine selbständige Existenz zu gründen. Besonders fördernd wirkte die Möglichkeit, Maschinen auf Abzahlung zu bekommen, auch auf die Hausindustrie in der Textilbranche, wobei insbesonders die Abzahlungspraxis der in der Rheingegend verkauften Webmaschinen interessant ist. Nicht nur die Fabrikanten, sondern auch die Webereiinhaber vermieteten zunächst Webstühle und räumten ihnen dann das Recht ein, durch Zuschläge zum Miet-

[33]) Vershofen: Verbandsmäßige Förderung des Absatzes und der Ausfuhr unter Berücksichtigung amerikanischer Erfahrungen. Maschinenbau Heft 12. Jahrg. 1927. S. 604.

[34]) v. Mataja: Die Reklame, München un Leipzig 1926. S. 279.

[35]) O. Hein: Abzahlungsgesetz und Kredithäuser, Berlin 1910. S. 37.

[36]) H. Gröbel: Verkauf von Maschinen auf monatliche Teilzahlung, Maschinenbau Heft Nr. 16 von 1926. S. 756.

zins den Stuhl allmählich als Eigentum zu erwerben. Während der Mietzeit waren sie aber verpflichtet, ausschließlich für den Fabrikanten zu arbeiten [37]).

Eine weitere Hauptrolle im Abzahlungsgeschäft spielen die Haus- und Wohnungseinrichtungsgegenstände. Schon frühzeitig hatten sich hier Fabrikanten und Ladengeschäfte gefunden, die unbemittelten Leuten Möbel und andere Gebrauchsgegenstände gegen entsprechendes Entgelt vermieteten. Es ist aber klar, daß dies für diese Leute nur ein Notbehelf sein konnte, denn jeder war dann bestrebt, den ihm zur Nutzung überlassenen Gegenstand als Eigentum zu erwerben. Aus diesem Bedürfnis heraus entstand der sogenannte Miet- oder Leihvertrag. In diesem wird ein Gegenstand gegen einen wöchentlichen, monatlichen oder vierteljährlichen Mietzins von dem Händler vermietet und bestimmt, daß, wenn die Summe der gezahlten Mietzinsen bis zu der Höhe des Verkaufspreises angewachsen ist, der Gegenstand in das Eigentum des Mieters übergehen, also demselben verkauft sein sollte. Wir sehen, daß dieser sogenannte Miet- oder Leihvertrag nichts anderes ist als ein Verkauf auf Raten, bei welchem bis zur vollständigen Erlegung des Kaufpreises das Eigentum beim Verkäufer bleibt.

Eine weitere Hauptrolle im Abzahlungsgeschäft spielen die durch den ihm eigentümlichen Drang zur Aufnahme neuer Warengruppen, des Triebes vom Spezial- zum Gemischtwarengeschäft, zum Kaufhaus. Man kann dieses Bestreben leicht verstehen, wenn man bedenkt, daß besonders das Abzahlungsgeschäft bei der Auswahl seiner Kundschaft vorsichtig sein muß. Am besten kennt man seine alte Kundschaft. Da aber jeder Kunde eine bestimmte Ware und Warenart nur verhältnismäßig selten braucht, versucht der Betrieb daher diesen immer wieder mit etwas Neuem bedienen zu können. So reiht sich an das Möbelgeschäft der Teppich- und Gardinenhandel, dann folgen Bekleidungsgegenstände, Betten und Haushaltsartikel. Auf diese Weise können wir uns die Entstehung der vielbekämpften Kredithäuser erklären. Das erste gegen Teilzahlung im größeren Stile an die Bevölkerung verkaufende Geschäft dieser Art wurde in Deutschland von Alex Friedländer in Hamburg im Jahre 1849 gegründet [38]). Zunächst beschränkte sich sein Warenbestand nur auf Textilwaren und erst im Laufe der Zeit wurde dieser durch Aufnahme neuer Gegenstände, besonders von Möbeln, erweitert. Daß diese Geschäftsart blühte, zeigt uns der Umstand, daß Friedländer nach und nach auch in anderen Städten, darunter auch in Berlin, Filialen gründete. Es dauerte aber nicht lange und bald finden wir Nachahmer in fast allen Städten Deutschlands. Im Jahre 1914 vermochte der

[37]) A. Cohen, Die Verbreitung des Abzahlungssystems im Maschinenhandel. Jahrbuch f. Gesetzgeb. im deutschen Reich 1891. S. 289.

Reichsverband des kreditgebenden Einzelhandels auf Grund von Aufzeichnungen die Zahl der Teilzahlungsgeschäfte auf 1500 zu schätzen. Nach Lichtenthal[39]) setzt sich ihr Umsatz zu 60 % aus Mobiliar, zu 30 % aus Bekleidungs- und Einrichtungsgegenständen, zu 10 % aus Luxusartikeln zusammen. Die Höhe des Umsatzes bleibt aber trotzdem hinter derjenigen der sonstigen Betriebsformen des Detailhandels weit zurück. Seine Höhe kann sich jedoch kaum genau feststellen lassen. Lichtenthal schätzt den Gesamtumsatz für das Jahr 1912 auf 2 Milliarden, während sein Gegner Hein etwas höher greift und auf 2,5 Milliarden schätzt. Eine Erhebung über die heutigen Verhältnisse dürfte ebenfalls auf sehr große Schwierigkeiten stoßen, da im Gegensatz zu früher nicht nur die breiten Unterschichten von dieser Einrichtung Gebrauch machen, sondern auch beträchtliche Teile der übrigen Volksklassen — denn auch diese sind durch Krieg und Inflation verarmt, daß sie bei größeren Anschaffungen nur noch durch Kreditierung des Kaufpreises den Kaufvertrag abschließen können[40]). Auch gibt es andererseits sehr viele Geschäfte, die zwar froh sind, auf Abzahlung verkaufen zu können, aber die Bezeichnung „Abzahlungsgeschäft" dennoch peinlich empfinden würden. Aus diesen Gründen ist es sehr schwierig, ein annähernd genaues Bild über den heutigen Umfang der Abzahlungsgeschäfte zu erhalten. Dennoch kann man wohl sagen, daß die Ausdehnung der Abzahlungsgeschäfte keine übermäßig große ist und sich keineswegs mit der amerikanischen Entwicklung vergleichen läßt, und zwar wesentlich deshalb, weil sich das deutsche Bankwesen gegenüber diesen Geschäften noch immer zurückhaltend verhält.

Der Verkauf von Luxusartikeln hat sich ebenfalls stark ausgebreitet. Durch die Tätigkeit der Reisenden und Agenten, die sich mehr auf dieses Gebiet verlegt haben, ist der Teilzahlungshandel in Spiegeln, Uhren, Regulatoren, Schmuck- und Galanteriewaren, sowie in Sprechmaschinen und Radioapparaten besonders gefördert worden. Da sie für ihre Mühewaltung meist nur eine Umsatzprovision beanspruchen können, ist ihr Bestreben leicht verständlich, möglichst viele Verträge abzuschließen. Um den zögernden Kunden doch noch zu bewegen, wird gewöhnlich mehr versprochen, als er dann in Wirklichkeit erhält, wodurch dieser Handel immer mehr in den Ruf eines unreinen Handelsgeschäftes kam. Interessant ist zu lesen, daß dieser Abzahlungsverkehr in Bildern, Schmuck- und Galanteriewaren für gewisse

---

[38]) H. Berlak u. A. Felix, Das Teilzahlungsgeschäft. Berlin 1928. S. 14.

[39]) S. Lichtenthal, Das Kredithaus. Entgegnung auf die Broschüre d. Dr. O. Hein: Abzahlungsgesetz und Kredithäuser. Berlin 1912. S. 18.

[40]) Budeberg nimmt an, daß sich der Umsatz der Abzahlungsgeschäfte gegenüber der Vorkriegszeit um das Vierfache vermehrt hat. Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1928. Heft 1. S. 35.

Firmen nur ein Mittel zum Zweck sein sollte. So schreibt Gillmann [41]):

„Die Entstehung dieses Abzahlungsgeschäftes geht auf den Kolportagehandel mit Hintertreppenromanen zurück, wie er besonders in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts in hoher Blüte stand. Der Kolportagehändler vertrieb diese Romane in einzelnen Lieferungen mit laufenden, wöchentlichen Zahlungen. Um dem Publikum für die Abnahme dieser Lektüre einen besonderen Anreiz zu geben, lieferte man dem Abonnenten mit dem letzten Heft eine sogenannte „Prämie" als Zugabe. Es waren anfangs minderwertige Bilder, dann verbesserte man die Zugabeartikel und ging zu Uhren, Spiegeln, Teppichen und anderen mehr über. Je größer der Schund der Lektüre war, um so verlockender mußte die Prämie sein. Und als diese immer mehr die Hauptsache, der Schundroman, an dem das Publikum bald den Geschmack verloren hatte, die Beigabe wurde, stellte man den Handel mit der Lektüre ein und betrieb den Prämienhandel selbständig unter Beibehaltung der wöchentlichen Zahlungsform."

Wenn auch K. Geßner [42]) annimmt, daß die Heimat des Abzahlungsgeschäftes Deutschland, nämlich das Gebiet des preußischen allgemeinen Landrechts gewesen ist, so dürfte doch kaum mehr ein Zweifel bestehen, daß die Entwicklung, Ausbreitung und Ausgestaltung des Abzahlungsgeschäftes eng mit dem Aufkommen und Absatz der Nähmaschine und dem Vaterlande von deren Erfinder Amerika verknüpft ist. Von dort aus fand das Abzahlungsgeschäft nach und nach Eingang in allen europäischen Staaten. In Deutschland sowohl wie in Oesterreich und in der Schweiz führen sie die Bezeichnung „Abzahlungs-, Teilzahlungs- oder Ratenzahlungsgeschäfte". Im österreichischen Kreditgeschäft kennt man noch eine besondere Gruppe, die dort eine große Rolle spielt. Es sind dies Ladengeschäfte, die die Kunden nicht durch Zeitungs- und andere Reklame anziehen, sondern einen Vertreterapparat unterhalten, der dem Kunden die Ware nicht verkauft, sondern ihn nur veranlaßt, die Ware im Geschäftslokal selbst anzusehen. Die Ursachen für diese Bildung sind wesentlich rechtlicher Natur und namentlich in der in Oesterreich fehlenden Gewerbefreiheit, die den Vertrieb durch Vertreter außerordentlich erschwert, zu suchen [43]). In England gab es ebenfalls schon frühzeitig Institute, die sog. Hire furnishing Companies oder Furnishing and Finance Companies, die sich zur Aufgabe gemacht haben, unvermögenden Leuten den Besitz gewünschter Gegenstände zu erleichtern [44]). In ähnlicher Weise betreibt die Firma

[41]) Gillmann, Auf Abzahlung. Leipzig 1926. S. 10.
[42]) K. Geßner a. a. O. S. 14.
[43]) H. Berlak u. A. Felix, Das Teilzahlungsgeschäft. S. 33.
[44]) A. Cohen, Das Abzahlungsgeschäft im Ausland. Jahrbuch f. Gesetzgebung im Deutschen Reich 1891. S. 914.

Graves in Sheffield ein Versandgeschäft auf Teilzahlung in Kleineisen schon seit langer Zeit und hat dabei eine beträchtliche Bedeutung erlangt[45]).

Besonders großzügig ist das Abzahlungsgeschäft in Frankreich ausgebaut worden. Dort gibt es eine Reihe von Kredithäusern, wie Paris-France, La ville St. Denis, Les classes laborieuses, die an Größe und Umfang wohl einen Vergleich mit unseren modernen Warenhäusern aushalten dürften[46]). Im Rahmen dieser Kredithäuser nimmt das Haus Dufayelle, das jetzige Palais de la Nouveauté, eine besondere Stellung ein[47]). Dieses Institut verkauft nicht nur gegen Teilzahlung, sondern stellt auch Kaufscheine aus, sogenannte Bons d'achet und avis de livraison, mit denen der Käufer auch bei anderen Firmen, die an dieses System angeschlossen sind, Käufe tätigen kann. Die in Zahlung genommenen Bons werden dann jederzeit von der Firma Dufayelle mit einem gewissen Abzug eingelöst. Ohne Zweifel hat diese Einrichtung gegenüber den einfachen Kreditgeschäften gewisse Vorteile aufzuweisen. Durch die Schaffung dieser Bons ist dem Kauflustigen jederzeit die Gelegenheit gegeben, seine verschiedenartigsten Bedürfnisse auf diese Art und Weise zu befriedigen, ohne zugleich an ein bestimmtes Geschäft gebunden zu sein. Für die Entwicklung der Kredithäuser bildet der große Kapitalbedarf ein natürliches Hemmnis, das aber gemildert werden kann, wenn an Stelle der vielen kleinen Kreditgesellschaften eine Zentralstelle tritt, die die Kreditgewährung und Kontrolle viel einfacher und übersichtlicher zu gestalten vermag und dann auch bei den Banken eine viel größere Kreditwürdigkeit besitzt. Durch diese Zentralisation vermag das Kreditinstitut die finanzielle und soziale Lage der einzelnen Kunden viel leichter zu überschauen und kann sie dann, wie dies im Pariser Kreditgeschäft der Fall ist, in vier Gruppen einteilen. So erhält die Gruppe A Kredite in unbeschränkter Höhe, Gruppe B kann mit dem deutschen solventen Kreditnehmer verglichen werden, der Gruppe C ist derjenige Kunde zugehörig, der seinen Kredit schon bis an die Grenze seiner finanziellen Zahlungsfähigkeit erschöpft hat und unter Gruppe D befinden sich die böswilligen Nichtzahler und die gewerbsmäßigen Betrüger. In einem Lande, wo die Kredithäuser eine solche große Bedeutung erlangt haben, wie in Frankreich, hat das einzelne Detailgeschäft mit seiner ohnehin schwachen Kapitalgrundlage keine andere Möglichkeit, als seinem Gegner mit gleicher Waffe

[45]) J. Hirsch, Der moderne Handel im Grundriß der Sozialökonomie. Band 5. 1925. S. 251.

[46]) So beschäftigt z. B. das Warenhaus La Samaritaine allein 5000 Angestellte. Vergl. den Art. Das Pariser Kreditgeschäft, in der Zeitschrift „Die Teilzahlung" Januar 1928. S. 2.

[47]) Dufayellesystem, Handwörterbuch des Kaufmanns, Berlin 1927. S. 934.

zu begegnen. Zu diesem Zwecke gründeten die Detaillisten Abzahlungsgenossenschaften[48]) (Unions Economiques) in Form einer Aktiengesellschaft, die ebenfalls nach festvereinbarten Grundsätzen Kaufscheine ausgibt, die dann von den angeschlossenen Firmen in voller Höhe in Zahlung genommen werden. Diese Unions Economiques, kurzweg nur U. E. bezeichnet, bilden ein System, das in Frankreich eine große Ausbreitung gefunden hatte und schon vor dem Kriege in 75 Städten vertreten war.

Im Gegensatz zu diesen Kreditgewährungsarten wird in Amerika[49]) von großen Einzelhandelsunternehmungen, besonders in Waren- und Kaufhäusern, jedem Kunden, der ein Bankkonto nachweisen kann, oder in der Lage ist, seine Vertrauenswürdigkeit außer Zweifel zu stellen, die Bezahlung der von ihm getätigten Einkäufe bis zum 15. des der Anschaffung folgenden Monats kreditiert. Dieser Kredit wird auch bis zu zwei, in wenigen Fällen sogar bis zu 2½ Monaten ausgedehnt. Alle Unternehmer, die dieses System bei ihren Geschäften eingeführt haben, sind zu einer Vereinigung der „National Association of Credit men" zusammengeschlossen, die durch gegenseitige Auskunftserteilung über die Kreditnehmer sich vor Verlusten zu schützen sucht[50]). In neuester Zeit hat sich in den Vereinigten Staaten von Amerika ein neuer Typ von Unternehmung herausgebildet, für den es eine ganze Reihe von Ausdrücken gibt wie: „credit merchandising, differed payments, time sales, instalment buying, part payments, hire purchase, pay out of income, contract selling, easy payments, credit buying, partial payments, instalment purchase, ten-payment-plan[51]). „Das Wesen und die Vorbedingungen dieser amerianischen Abzahlungsgeschäfte soll jedoch an späterer Stelle eingehender beschrieben werden.

2. Kapitel.

Die Vor- und Nachteile des Abzahlungsgeschäftes.

Wie schon angedeutet wurde, verdankt das Abzahlungsgeschäft seine volkswirtschaftliche Bedeutung dem Umstand, daß es dem Besitzlosen, dem „kleinen Manne", die Möglichkeit gibt, Anschaffungen zu machen, ohne daß er zugleich in voller Höhe die Kaufsumme hinterlegen muß. Gewöhnlich wird diese Kreditreinrichtung dann benützt, wenn es sich um Gebrauchs- und Produk-

[48]) J. Hirsch, a. a. O. S. 280.
[49]) H. Berlak u. A. Felix, a. a. O. S. 29.
[50]) A. Cohen: Das Abzahlungsgeschäft im Ausland. Jahrbuch für Gesetzgebung im Deutschen Reich von 1891. S. 281.
[51]) E. R. A. Seligmann: The Economics of Instalment Selling. New-York 1927. S. 1.
Siehe S. 51.

tionsgüter handelt, welche meistens eine größere Kapitalsanlage erfordern. Vielen Arbeitern, Kleingewerbetreibenden und kleineren Beamten ist hierdurch die Möglichkeit gegeben, sich durch den gewöhnlichen Kreditkauf in den Besitz von Gütern zu setzen, die ihnen eine selbständige wirtschaftliche Existenz verschaffen und dadurch ihre gesamte Lebenshaltung zu fördern vermögen [52]). So wurde durch den Kauf auf Abzahlung in vielen Orten die Hausindustrie gefördert, indem sich die Leute die für ihr Gewerbe wichtigen Maschinen auf Teilzahlung kaufen und die Produktion selbst in die Hand nehmen konnten, anstatt stets auf die Willkür ihres Arbeitsherrn angewiesen zu sein [53]). Manche Gegend, die für industrielle Anlagen wenig geeignet schien, ist dadurch zu einer blühenden Industrie gekommen und hat das Land vor einer Abwanderung geschützt. Nicht minder üblich ist diese Kaufform für ganze Einrichtungen von Hotels und Pensionen, für Büros von Aerzten und Anwälten, überhaupt für eine große Reihe von Personen, die nun ihre Lehrzeit hinter sich haben, großes Talent und viel Können zeigen, aber nicht ausreichende Mittel in der Hand haben, um ihren Beruf zum Nutzen ihrer Mitmenschen ausüben zu können. So kann der junge Musiklehrer sein Piano meistens nur auf Abzahlung kaufen, desgleichen die Näherin ihre Nähmaschine, der junge Student unentbehrliche Bücher zu seinem weiteren Studium. Gerade dadurch wird der wirtschaftlich schwache Teil der Bevölkerung in die Lage versetzt, produktive Arbeit zu leisten, mit anderen Worten, er vermag den Prozeß der Kapitalbildung zu fördern [54]). Diesen Vorteil hat schon Hausmann erkannt, wenn er schreibt:

„Der Abzahlungsverkehr ist an sich durchaus gut und ist, weil er die Kapitalbildung bei der kapitalarmen Bevölkerung ermöglicht, in sozialpolitischer Hinsicht die wichtigste Verkehrsform, die wir überhaupt haben."

Wie schon in der Einleitung erwähnt wurde, ist das Abzahlungsgeschäft auch als ein absatzförderndes Moment im Wirtschaftsleben erkannt worden. Die Lebenshaltung jeder Bevölkerungsklasse strebt stets nach größerer Verbesserung und Bequemlichkeit, eine Erscheinung, welche nur durch Erhöhung der Konsumkraft erfolgen kann. Gehemmt wird dieses Streben aber durch die fast stabile Vermögenslage des Großteils der Bevölkerung. Selbst eine Einkommenssteigerung vermag noch lange nicht dem Wunsche nach Bedürfnisbefriedigung in der Weise entgegenzukommen, wie es erwünscht wäre. Durch diese Umstände ist es

---

[52]) W. Hausmann, Die Veräußerung beweglicher Sachen gegen Ratenzahlung. Berlin 1891. S.

[53]) A. Heymann, Das Abzahlungsgeschäft in volkswirtschaftlicher und juristischer Bedeutung. Leipzig 1916. S. 11.

[54]) K. Geßner, a.a a. O. S. 197.

daher leicht erklärlich, wenn sich die besitzlosen Volksklassen einer Kaufform bedienen, die sie augenblicklich in die Lage versetzt auf dem Markte als Käufer aufzutreten und ihnen eine rasche und verhältnismäßig umfangreiche Bedürfnisbefriedigung gewährt. Wenn auch eine erhebliche Vergrößerung der Absatzmöglichkeit nicht ohne weiteres eintritt, weil sich zunächst an der Gesamtsumme der vorhandenen Kaufkraft nichts ändert, so vermag doch ein Kauf, auch wenn er noch nicht sofort bezahlt wird, die Produktion zu beleben, die Arbeiter kommen von der Straße weg, finden wieder Beschäftigung und werden entlohnt, wodurch auch bei dieser Klasse wieder die Kaufkraft gestärkt wird. Ein weiteres Moment darf nicht unbeachtet bleiben, daß nämlich durch die Produktionssteigerung sich die Produktionskosten senken lassen, wodurch indirekt ebenfalls die Kaufkraft vergrößert werden kann. Der Vorteil besteht also, konjunkturpolitisch betrachtet, darin, daß das Teilzahlungsgeschäft den Unterschied zwischen Konjunktur und Saison auszugleichen bestrebt ist und weiterhin nicht nur den Fabrikanten und Händlern zugute kommt, sondern auch den zahlreichen von ihnen beschäftigten Personen[55]).

Vorsichtiger und mit gewissen Einschränkungen äußert sich dagegen Cohen[56]), wenn er schreibt:

„Das Abzahlungsgeschäft ist an sich weder gut noch böse, das einzelne Abzahlungsgeschäft kann beides sein, sowohl gut als böse, es ist gut, wenn die Parteien, Abzahlungsnehmer und Abzahlender, bei der Eingehung des Abzahlungsgeschäfts den Grundsatz der Wirtschaftlichkeit befolgen, es ist böse, wenn sie diesen Grundsatz nicht befolgen."

Unter dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit beim Ratenkauf wird man im allgemeinen das verstehen, daß der Käufer nur solche Gegenstände kauft, die er auch tatsächlich dringend bedarf und einen Preis bezahlt, der annähernd dem Marktpreise gleichkommt[57]). Denn gerade hier liegen gewisse Momente, die der Ratenzahler nur allzuleicht übersieht und welche dann für ihn zu einer späteren Zeit gefährlich werden können. Täglich kann die Erfahrung gemacht werden, daß erst später zu bewirkende Leistungen weniger beachtet werden, als gegenwärtige oder naheliegende. Dies führt den Käufer zu einem gewissen Optimismus, denn für ihn kommt nur ein günstiger Wirtschaftsgang in Betracht, daß es aber auch Rückschläge im Wirtschaftsleben geben kann, daß er arbeitslos werden oder verunglücken kann, daran wird in den seltensten Fällen gedacht. Ein weiterer Umstand, der leicht

[55]) W. Hausmann, Das Abzahlungsgeschäft und die neuesten Vorschläge zu seiner Regelung. Vierteljahrsschrift für Volkswirtschaft, Politik und Kulturgeschichte. 28. Jahrg. Band 4. S. 185.

[56]) A. Cohen, a. a. O. S. 88.

[57]) Gillmann, a. a. O. S. 17.

übersehen werden kann, ist der, daß der Verkäufer oft einen verhältnismäßig hohen Preis beansprucht für einen Gegenstand, der aber vom Käufer meistens nicht weiter beachtet wird, weil er immer nur die geringfügigen Raten sieht, die ihm gar zu leicht die Vorstellung einer erhöhten Kaufkraft vorzutäuschen vermögen. Die Gefahr des Uebervorteilens wird noch verstärkt durch gewissenlose Agenten und Reisende, die gewöhnlich nur eine Provision für abgeschlossene Geschäfte beziehen und die deshalb mit allen Mitteln bestrebt sind, den an eigenes Disponieren nicht gewohnten Käufer der unteren Schichten, wie Arbeiter, Kleingewerbetreibende, kleine Beamte und Angestellte, zu überreden. Schon beim Aufkommen der Abzahlungsgeschäfte machte sich die widerwärtige Aufdringlichkeit der Agenten stark bemerkbar, wie wir aus den verschiedenen Polizeiberichten und Veröffentlichungen von Gewerbe- und Handelskammern entnehmen können. „Interessant ist auch, daß der Gewerbeverein Jena Mißstände nur bei denjenigen Abzahlungsgeschäften, welche von auswärtigen und umherziehenden Händlern abgeschlossen werden, nicht dagegen im Betrieb der einheimischen Abzahlungsgeschäfte entdeckt hat." (Die Werkstatt Jahrg. 4 Nr. 15[58]). Aehnliche Berichte und Klagen über das Agentenunwesen finden wir auch in Oesterreich[59]).

Allgemein lassen sich auf der volkswirtschaftlichen Seite drei Mängel beobachten:

1. daß die Qualität der Ware beim Abzahlungskauf eine schlechtere ist als beim Barkauf;

2. daß der Käufer sich zu leichtsinnigen Käufen durch Ratenzahlung leichter entschließen kann und daß er hierbei allzuoft seine Leistungsfähigkeit überschätzt;

3. daß der Kaufpreis bei Ratenzahlung ein unverhältnismäßig höherer ist als bei Barzahlung.

Zu 1. Allzuoft hört man die Auffassung, daß bei einem Abzahlungsgeschäft nur minderwertige Ware, Schundware, gekauft werden kann, eine Ansicht, die auf den ersten Blick zwar etwas Einleuchtendes hat, bei näherer Untersuchung des Tatbestandes sich aber als eine vorgefaßte Meinung darstellt. Würde der Abzahlungshändler von dem Grundsatz ausgehen, möglichst schlechte Ware zu verkaufen, um einen möglichst großen Gewinn zu erzielen, so würde er sicherlich in der kommenden Zeit nur schlechte Erfahrungen machen. Bei der zweiten oder dritten Rate würden ihm die Leute ihre unbrauchbaren und schadhaft gewordenen Ge-

---

[58]) A. Cohen a. a. O. S. 128. Vergl. auch Bericht des Polizeisenat Nürnberg in der Frankfurter Zeitung 1887 Nr. 305. Ferner Geschäftsbericht für das Jahr 1887/88 der Handelskammer z. Colmar. Abgedruckt bei Hausmann, Veräußerung S. 159/60, zitiert von K. Geßner a. a. O. S. 203.

[59]) v. Mataja, Ratenhandel S. 165.

genstände vor Augen halten und jede weitere Ratenzahlung verweigern. Schon die drohende Gefahr, daß der Käufer jederzeit in Zahlungsverzug kommen kann, muß den Abzahlungshändler dazu bestimmen, nur solche Sachen anzubieten, die trotz langer Benutzung noch einen möglichst großen Verkaufswert darstellen. Die Tatsache, daß die Abzahlungshäuser häufig mit Kunden arbeiten, die schon jahrelang zu ihnen kommen und kaufen, dürfte die obige Behauptung gänzlich widerlegen.

Zu 2. Die andere Behauptung, daß der Abzahlungsverkäufer versucht, einem Kunden möglichst viel aufzuschwätzen, was ja unter beständiger Betonung der geringen Raten häufig nicht allzu schwer sein dürfte, wird bei näherem Zusehen auch nicht immer den Tatsachen entsprechen. Gewiß wird jeder Geschäftsmann bestrebt sein, möglichst viel zu verkaufen, wenn aber, wie beim Abzahlungsgeschäft, nur der Verkäufer vorerst seine Leistung zu bewirken hat und die des Käufers erst zu einem späteren Zeitpunkt fällig wird, dann muß er besonders die Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit im Auge haben, da er sonst Gefahr laufen würde, bei diesen Geschäften der Leidtragende zu sein. Aus diesem Grunde wird er daher bei zweifelhaften Kunden von größeren Geschäften abraten, um sein Risiko zu beschränken, denn viele kleine Verkäufe verteilen für ihn das Risiko, große steigern es jedoch und vermehren die beim Abzahlungshandel unvermeidlichen Verlustgeschäfte.

Zu 3. Die Preisgestaltung war von jeher der umstrittenste Punkt bei dem Für und Wider des Abzahlungsgeschäftes. Besonders die Kleinhändler weisen mit Vorliebe auf diesen Punkt hin und können der Bevölkerung nicht schwarz genug den von den Abzahlungsgeschäften betriebenen „Wucher" schildern. Daß es aber hier nur gilt, eine unliebsame Konkurrenz zu bekämpfen, dürfte nicht schwer zu erraten sein. Um zu einem gerechten Urteil zu gelangen, müssen wir die dem Abzahlungshandel eigentümlichen Unkosten spezialisieren und zwar unterscheidet man hier [60])

a) das vermehrte Risiko des Abzahlungsgeschäftes,
b) die speziellen Handlungsunkosten,
c) die verminderte Gewinnmöglichkeit infolge längerer Festlegung des Geschäftskapitals.

Zu a. Es dürfte keinem Zweifel unterliegen, daß das Abzahlungsgeschäft mit einem größeren Risiko zu rechnen hat als das Bargeschäft. Letzteres hält eben die gekaufte Sache so lange zurück, bis der Kunde den Kaufpreis voll bezahlt hat und erst dann händigt der Verkäufer dem Käufer den Gegenstand aus. Der Abzahlungshändler dagegen händigt die Sache sofort gegen eine

[60]) Gillmann a. a. O. S. 20. — Eine eingehende Gliederung finden wir bei H. Berlak und A. Felix a. a. O. S. 53.

geringe Anzahlung aus, oder auch ohne eine solche, ohne die Gewißheit zu haben, ob er überhaupt den vollen Kaufpreis jemals erhalten wird. Der Eigentumsvorbehalt gewährt ihm in vielen Fällen auch keine genügende Sicherheit, denn nur allzuoft ist er der Gefahr ausgesetzt, daß der Käufer die Absicht hegt, den Gegenstand zu erwerben, um ihn bei der nächsten Gelegenheit wieder zu Geld zu machen. Von einem Wucher kann daher keine Rede sein, wenn der Abzahlungshändler mit einer Risikoprämie von durchschnittlich 10 bis 15 % rechnet. In Ländern, wie z. B. in Frankreich, wo das Abzahlungsgeschäft verbreiteter und auch besser ausgebaut ist, kann natürlich mit einem geringeren Satz gerechnet werden. Nach Aussagen des Generaldirektors der Semeuse, einem Kreditinstitut, dem 300 französische Abzahlungsgeschäfte unterstehen, hat das französische Kreditwesen maximal nur mit einem Verlustkoeffizient von kaum 1 pro Mille zu rechnen [61]). Es ist klar, daß die Berechnung der Risikoprämie individuell ist, denn einen langjährigen Kunden wird man billiger bedienen, als einen neuen oder zweifelhaften. Desgleichen ist auch der Verkauf von Maschinen, Motoren und Möbeln anders zu bewerten, als der von Wäsche, Kleidungsstücken und anderen leicht verbrauchbaren Sachen. Einen gewissen Schutz vermag allerdings das Abzahlungsgeschäft von der Kreditversicherung zu erhalten, die bei Kaufabschlüssen für die pünktliche Zahlung der Raten bzw. für die pünktliche Einlösung der gegebenen Wechsel eintritt. Auf Grund eigener Erhebungen kann festgestellt werden, daß die Versicherungsgesellschaften, vielleicht weil sie noch zu wenig Erfahrung auf diesem Gebiet gesammelt haben, nur sehr zögernd an solche Verträge herangehen, und wenn, dann schon eine so hohe Versicherungsprämie festsetzen, wodurch die Wirtschaftlichkeit dieser Geschäfte naturgemäß schwer zu leiden hat [62]).

Zu b. Die Handlungskosten als ein weiterer Bestandteil der allgemeinen Unkosten sind beim Abzahlungsgeschäft ebenfalls höher. Neben den gewöhnlichen Ausgaben, die bei den Bargeschäften ebenfalls zu finden sind, wie für Miete, Beleuchtung, Gehälter, Reklame, Versicherung u. a. m., kommen noch die Unkosten für Auskünfte, für das besondere Inkassoverfahren und besonders für die vielen gerichtlichen Klagen zwecks Eintreibung von fälligen Forderungen. Den letzteren Tatbestand hat besonders v. Mataja [63]) eingehend geschildert und ihn zum Gegenstand einer

---

[61]) Vergl. Artikel: Das Pariser Kreditgeschäft in der Zeitschrift „Die Teilzahlung" Jan. 28.

[62]) v. Mataja, Ratenhandel und Abzahlungsgeschäfte, Ein Beitrag zur Beurteilung der Konsumtionsverhältnisse der unteren Klassen. Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik 1888. S. 157.

[63]) Emil Wien: Vorteile der Verbandsversicherung. Die Teilzahlung. April 1927.

besonderen Untersuchung gemacht. Auch die Portounkosten dürften gerade bei diesen Geschäften eine große Rolle spielen.

Zu c. In Zeiten gesteigerter Geldknappheit spielt auch die Umlaufsgeschwindigkeit des Kapitals eine wichtige Rolle. Jedes Geschäft ist in solchen Zeiten besonders bemüht, seine Außenstände sobald wie möglich hereinzubekommen, um eine Zuhilfenahme fremden Kapitals zu vermeiden. In solchen Perioden kommen die Abzahlungsgeschäfte in eine besonders starke finanzielle Bedrängnis, da sie einerseits durch die Verträge für längere Zeit festgelegt sind, andererseits sich den veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen anpassen müssen, welche sich in Zeiten erhöhter Konjunktur bekanntlich durch Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus, gesteigerter Zinssätze und dergleichen mehr bemerkbar machen[64]). Ein weiteres Verlustmoment bildet für den Inhaber eines Abzahlungsgeschäftes der Umstand, daß er die Konjunkturschwankungen niemals so auszunützen vermag, wie dies einem Inhaber eines Bargeschäftes möglich ist. Nach Berlak[65]), der ebenfalls das besondere Teilzahlungsrisiko untersuchte, lassen sich im Teilzahlungsgeschäft folgende Risikoarten feststellen:

I. Allgemeines Einzelhandelsrisiko
   a) Warenrisiko,
   b) Konjunkturrisiko;
II. Kreditrisiko
   a) Ausfallrisiko
      1. Kreditschwindlerrisiko,
      2. Ausfall durch Tod, familiäre Ereignisse usw.;
   b) Verschleppungsrisiko
      1. infolge Zahlungsunwilligkeit,
      2. durch Konjunkturschwankungen hervorgerufene allgemeine Arbeitslosigkeit und Zahlungsunfähigkeit;
      3. zeitweise Beseitigung der Zahlungsfähigkeit durch Stellenlosigkeit o. ä.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die volkswirtschaftliche Bedeutung der Abzahlungsgeschäfte im allgemeinen eine segensreiche sein kann, insbesonders vom sozialen Standpunkt aus ist diese Art der Güterbeschaffung zu begrüßen, weil sie einmal die vorhandenen sozialen Gegensätze wenigstens etwas zu mildern vermag und zweitens sehr vielen Leuten durch Anschaffung von Gütern, welche auf andere Weise überhaupt nicht möglich wäre, die Gelegenheit gibt, sich wiederum eine eigene Existenz zu verschaffen.

Immerhin darf nicht außer acht gelassen werden, daß die Psychologie des Käufers eine höchst verschiedenartige sein kann.

---

[64]) Vergl. Konjunktur und Abzahlungsgeschäft Die Teilzahlung Febr. 1927.

[65]) H. Berlak u. A. Felix, a. a. O. S. 53.

Eine Entwicklung, die dem einen Menschen zum Vorteil gereicht, kann wiederum dem anderen zum Verderben werden. Gerade beim Abzahlungsgeschäft, wo das Preismoment vorerst ausgeschaltet ist, liegt die wirtschaftliche Ausnutzung des Vorteils in erster Linie beim Käufer, von dessen Intelligenz und Wirtschaftlichkeit es abhängt, einen dauernden Nutzen aus dem gekauften Gegenstand zu ziehen.

A. Heymann [66]) hat die wesentlichen Vorteile des Abzahlungsgeschäftes auf seine Wirkung hin untersucht und konnte hierbei folgendes feststellen:

A) direkte Wirkungen wirtschaftlicher Natur
   1. Förderung des Sparsinnes,
   2. Förderung der Kapitalbildung,
   3. Förderung der Produktionsmöglichkeit durch Beschaffung von Produktionsmitteln, hiemit im Zusammenhang die Kräftigung des Kleingewerbes und der Hausindustrie,
   4. Erweiterung des Absatzes der in Frage kommenden Gegenstände;

B) indirekte Wirkungen wirtschaftlicher Natur
   1. dem Schuldner droht nicht Pfändung durch dritte Gläubiger, er hat daher eine längere Ruhefrist zum Zwecke allmählicher Bezahlung derselben,
   2. die Erwerbstätigkeit solcher Personen, die ans Haus gefesselt sind, wird wesentlich begünstigt;

C) indirekte Wirkung ideeller Natur
   1. rechtzeitiger Eheschluß,
   2. Aesthetik und Annehmlichkeit des Arbeiterheims wird gefördert;
   3. die Gesundheit (insbes. die Kinderpflege) wird erleichtert.

3. Kapitel.

Die rechtlichen Grundlagen des Abzahlungsgeschäftes.

So unzweifelhaft der volkswirtschaftliche Wert des Abzahlungsgeschäftes ist, so unersprießlich sind die Uebelstände und Gefahren, die durch die mangelhaften Rechtsverhältnisse entstanden sind. Im Gegensatz zum Geschäft, das auf Barzahlung aufgebaut ist, muß sich das Kreditgeschäft im allgemeinen nicht nur um die Vermögenslage, sondern auch mit besonderer Sorgfalt um die Rechtsstellung seiner Kunden kümmern. Muß schon beim Bar-

[66]) A. Heymann: Das Abzahlungsgeschäft, seine volkswirtschaftliche und juristische Bedeutung. Leipzig 1916. S. 14.

geschäft der Verkäufer diese Momente beachten, so ist dies beim Abzahlungsgeschäft in noch viel größerem Maße der Fall, denn hier ist der Schaden, der dem Verkäufer bei Rechtsunwirksamkeit des Vertrages droht, unverhältnismäßig größer als beim Bargeschäft. Es wird sich daher für den Abzahlungshändler empfehlen, in jedem einzelnen Fall sich den Käufer auf seine Rechtsstellung hin genau anzusehen. Besonders wird z. B. dann, wenn eine Ehefrau einen Gegenstand kauft, zu prüfen sein, ob sie auch tatsächlich zu diesem Kaufe ermächtigt ist, ob sie ihre Schlüsselgewalt nicht überschreitet, da sonst jederzeit der Ehemann das Recht der Zahlungsverweigerung geltend machen könnte. Ferner wird besonders darauf zu achten sein, ob der Kunde auch volljährig ist, da sonst das Geschäft ebenfalls rechtunwirksam wäre. Bei Gehalts- und Lohnempfängern ist weiterhin der Umstand zu berücksichtigen, ob ihre Kaufkraft auch wirklich den Tatsachen entspricht, da sonst die Beitreibung der Raten durch die Bestimmungen des Lohn-Pfändungsgesetzes in gewisser Beziehung gehindert würde.[67]) Die dann später vielfach eintretende Zahlungsunwilligkeit der Kunden veranlaßte die Inhaber der Abzahlungsgeschäfte, ihre Verträge, die zunächst nur die Aufgabe hatten die Bedingungen festzusetzen, unter denen der Kredit eingeräumt oder der Kaufpreis gestundet wird, mit wirksameren Bedingungen zu umgeben. So hat bei vielen Abzahlungsgeschäften der Käufer nunmehr eine Verpflichtungsurkunde, auf welcher sich die bereits schon gedruckten Vertragsbedingungen befinden, zu unterschreiben. Diese können, gestützt auf die Notlage und Unkenntnis, sowie auf den eigentümlichen Hang der Bevölkerung, gedruckte Formulare ohne weitere Prüfung hinzunehmen, leicht Bestimmungen, Klauseln und Vorbehalte enthalten, die dem Käufer zu einer späteren Zeit zum Nachteil werden können. Ausgangspunkt zu Streitigkeiten zwischen Verkäufer und Abzahlungskäufer bildeten häufig die im Vertrage getroffenen Abreden, dergestalt, daß der Verkäufer bis zur gänzlichen Abzahlung des Preises sich das Eigentum der Sache vorbehält, weiter die Bestimmung, daß bei Nichtzahlung einer Rate sämtliche schon geleisteten Raten verwirkt seien und der Verkaufsgegenstand zurückzuerstatten wäre. Hier macht sich so richtig das Recht des wirtschaftlich Stärkeren bemerkbar. Der einfache Mann aus dem Volke unterschreibt den ihm vorgelegten Vertrag ohne die darin enthaltene Verfallsklausel weiter zu beachten. Wird nun der Käufer ohne sein Verschulden krank und kann, nachdem er beispielsweise neun Zehntel des Preises in Raten abgetragen hat, seine letzte Rate nicht pünktlich entrichten, so wäre nach dem Vertrag die Möglichkeit vorhanden, daß der Käufer sowohl den Kaufgegenstand, als auch die bereits bezahlten

[67]) F. v. Poll: Die Erhöhung der Lohnpfändungsgrenze, Die Teilzahlung. April 1928.

Raten verlieren könnte. Eine weitere Erschwerung für den Abzahlungskunden bildet die Fälligkeits- oder Terminverlustklausel, welche bestimmt, daß im Falle unpünktlicher Zahlung der ganze noch unbeglichene Rest des Kaufpreises sofort fällig ist. Diese vertragliche Abmachung zeigt drastisch die Widersinnigkeit, wenn man sich vergegenwärtigt, daß der Käufer, wo er nicht einmal eine Rate aufzubringen in der Lage ist, nun gar noch gezwungen werden soll die gesamte Restschuld auf einmal zu begleichen. Weiter finden sich häufig die Bestimmungen, daß bei etwaigen gerichtlichen Streitigkeiten zwischen Verkäufer und Abzahlungskäufer, die an verschiedenen Orten wohnen, die Zuständigkeit des Gerichts am Wohnsitze des Veräußerers begründet sei, eine versteckte Absicht den Käufer von der Beschreitung des Rechtsweges abzuhalten, da letzterer gezwungen wäre, sein Recht bei einem von seinem Wohnsitz fernen Gerichte zu vertreten, was natürlich wiederum Kosten verursachen würde. Diese und manchmal noch zweifelhaftere Abmachungen bildeten den Inhalt eines solchen Abzahlungsvertrages.

Es ist eigentümlich, daß gegen solche Mißstände nicht, wie man annehmen sollte, die Geschädigten, die Käufer die Initiative ergriffen und eine rechtliche Regelung verlangten, sondern aus den Kreisen des Handels erwuchs jene Protestbewegung, welche dann auch nach längerer Zeit ihren Niederschlag im „Gesetz betr. die Abzahlungsgeschäfte" vom 1. Mai 1894 fand. Wie bei jedem Gesetz, das einen bestimmten Teil des Wirtschaftslebens regeln soll, so war es auch hier dem Gesetzgeber nicht leicht gemacht, eine allgemein anerkannte Norm, ein objektiv begründetes Recht[68]) zu schaffen. Aus der Vielzahl von Anträgen, die oft geradezu einen entgegengesetzten Inhalt trugen, ließen sich schließlich mit der Zeit drei Gruppen[69]) herauskristallisieren. Die erste befürwortete eine staatliche Reglementierung auf dem Verwaltungswege durch polizeiliche Konzession, Beaufsichtigung oder Besteuerung, die andere wollte strafrechtlich durch Ausdehnung des Wucherrechtes vorgehen, während die dritte auf rein zivilrechtlichem Wege zum Ziele zu kommen hoffte und zwar durch Verbot des Eigentumvorbehaltes, Ausdehnung der Regelung des Faustpfandrechtes auf die Abzahlungsgeschäfte, Verbot der Ratenverwirkungsklausel u. a. m. Das nur aus 9 Paragraphen bestehende Abzahlungsgesetz hat nun weder auf dem gewerbepolizeilichen, noch auf dem strafrechtlichen Gebiete Maßnahmen getroffen, sondern sich lediglich auf das zivilrechtliche beschränkt. Wie bei den erwähnten volkswirtschaftlichen Abhandlungen, so vermißt man auch hier eine begriffsmäßige Festlegung des Abzahlungsgeschäftes. Das ist

[68]) Stammler, Die Lehre vom richtigen Recht. Halle 1926. S. 14.
Stammler, Wirtschaft und Recht. Leipzig 1906. S. 579.
[69]) Gillmann, Auf Abzahlung. Berlin 1927. S. 28.

aber kein Versehen des Gesetzgebers, sondern dieser war sich wohl bewußt, daß keine Definition so umfassend ausfallen könnte, daß sie alle Erscheinungen des Abzahlungsgeschäftes mit dieser Begriffsbestimmung decken könnte. Dennoch ist im Gesetz das Wesen des Abzahlungsgeschäftes fest umrissen und die am häufigsten vorkommenden Formen im Wirtschaftsleben, nämlich der Abzahlungskauf und der sogen. Miet- oder Leihvertrag sind in den §§1 und 6 erschöpfend geregelt. Auf Grund des Paragrapheninhaltes definiert Samter[70]) das Abzahlungsgeschäft folgendermaßen:

„Eine Abzahlung besteht in einer, mit der Uebergabe einer beweglichen Sache an einen Empfänger behufs Erwerbs jener Sache verbundenen Vereinbarung, die eine Berechtigung des Erwerbspreises durch Teilzahlung festsetzt."

Eine genauere Bestimmung finden wir in einer oberlandesgerichtlichen Entscheidung vom 13. Juli 1909[71]):

„Aus dem wirtschaftlichen Zweck des Abzahlungsgesetzes muß gefolgert werden, daß ein Abzahlungsgeschäft nur dann vorliegt, wenn der Kaufpreis in einer Reihe von Teilzahlungen, die mindestens drei betragen muß, berichtigt werden soll."

Am besten von den gesetzlichen Definitionen dürfte wohl die des österreichischen Ratengesetzes sein, dessen § 1 besagt:

„Ratengeschäfte im Sinne dieses Geschäftes sind in Ausübung eines Handels- oder anderen Gewerbebetriebes vorgenommene Verkäufe beweglicher Sachen, deren Kaufpreis in Teilbeträgen (Raten) zu entrichten ist, und welche dem Käufer vor der vollständigen Bezahlung des Kaufpreises übergeben werden."

Im Rahmen dieser Abhandlung soll jedoch auf das Abzahlungsgesetz und seine rechtlichen Auswirkungen nicht näher eingegangen werden. Lediglich die Nebenabreden, die den Abzahlungsvertrag so kompliziert gestalteten und welche durch das Gesetz von 1894 neu geregelt wurden, sollen auf ihre volkswirtschaftliche Seite hin näher untersucht werden. Wie schon früher angedeutet wurde, verfolgen die Nebenabreden nur den Zweck, dem Verkäufer eine gewisse Sicherheit zu gewähren und auf den Käufer kraft ihrer Drohungen eine bestimmte erzieherische Wirkung auszuüben.

1. Der Rücktrittsvorbehalt.

Der Rücktrittsvorbehalt ist eine der wichtigsten Nebenabreden des Abzahlungsvertrages und ist demgemäß auch schon im § 1 grundsätzlich geregelt. Dieser enthält die Bestimmung, daß im

[70]) M. K. Samter, Kommentar zum Reichsgesetz betr. die Abzahlungsgeschäfte v. 16. Mai 1894. 2. Auflage. Berlin 1927. S. 2.

[71]) Entscheidungen in der Rechtsprechung der Oberlandesgerichte. Band 22. S. 221.

Falle des Rücktritts beide Teile zur vollen Rückgabe dessen, was sie erhalten haben verpflichtet sind. Ausdrücklich wird im Gesetze noch betont, daß Vereinbarungen, die dem entgegenstehen, nichtig sind. Ergänzend bestimmt noch der § 2, daß dem Verkäufer das Recht zusteht für die Wertminderung und Nutzung des Kaufgegenstandes eine angemessene Gebühr zu verlangen. Die früher in den Verträgen mit dem Rücktrittsvorbehalt engverbundene Ratenverwirkungsklausel ist somit verboten und damit dem wirtschaftlichen Machtmoment eine wichtige Grenze gezogen worden. Ebenfalls ist nach den Bestimmungen des Abzahlungsgesetzes die im allgemeinen Vertragsrecht übliche Schadensersatzforderung für entgangenen Gewinn, Reklame- und Verkaufsspesen unzulässig.

2. Der Eigentumsvorbehalt.

Eine weitere Sicherung für den Verkäufer bildet die Klausel des Eigentumsvorbehaltes, indem dieser dadurch zu verhindern sucht, daß das Eigentum vor Bezahlung der letzten Rate auf den Erwerber übergeht.[72]) Diese Abrede, die gewöhnlich im Anschluß an den Kaufvertrag vereinbart wird, verhindert somit die unbeschränkte Herrschaft des Käufers über den erworbenen Gegenstand. Lediglich der „Besitz" an der Sache wird dem Käufer übertragen, während das „Eigentum" nach wie vor beim Verkäufer bleibt, der auch jederzeit von dem obenbeschriebenen Rücktrittsrecht Gebrauch machen kann. Doch auch für den Käufer kann der Vorbehalt von großer wirtschaftlicher Bedeutung sein. Es ist leicht denkbar, daß Leute verschuldet oder unverschuldet geschäftlich herunterkommen und gezwungen werden, sich nach einer neuen Existenz umzuschauen. Hier vermag nun das Abzahlungsgeschäft einzugreifen, indem es den Hilfebedürftigen mit neuen Produktionsmitteln versieht, um damit nach und nach seine alten und neueingegangenen Verpflichtungen abtragen zu können. Wäre nun der Eigentumsvorbehalt nicht ausgemacht, so würde der Bedrängte abermals der Willkür seiner Gläubiger ausgesetzt sein, die jederzeit das Recht haben, seine gekauften Produktionsmittel wieder wegzunehmen. Anschließend wäre noch der sogenannte Miet- oder Leihvertrag zu erwähnen, bei welchem Veräußerer und Erwerber zunächst, d. h. bis der letztere seine Verpflichtungen vollständig erfüllt hat, gar nicht Verkäufer und Käufer, sondern nur Vermieter und Mieter sein wollen, wobei das dingliche Recht des ersteren außer Zweifel zu stehen scheint.

---

[72]) Vergl. Art. Kauf mit Eigentumsvorbehalt, in der Zeitschrift „Die Creditreform". Febr. 1928. Nr 2.

3. Die Fälligkeitsklausel.

Der Abzahlungshändler muß immer bestrebt sein, daß seine Kunden ihre Ratenvereinbarungen pünktlich einhalten, da er selbst wieder Verpflichtungen nachzukommen hat. Dieser Aufgabe sollte die schon früher gekennzeichnete Verwirkungsklausel dienen, die aber vom Gesetzgeber als unzulässig verboten wurde [73]). Auch die in früheren Zeiten üblich gewesene Konventionalstrafe, die zwar im § 4 Abs. 1 des Abzahlungsgesetzes Erwähnung findet, wird heute allgemein abgelehnt. Nur die Fälligkeitsklausel hat ihre Stellung im Abzahlungsvertrage noch zu behaupten vermocht, welche bestimmt, daß der ganze Restbetrag der Raten fällig sein soll, wenn der Käufer seine Verpflichtungen nicht pünktlich erfüllt. Im Gesetz ist diese Klausel in dem § 4 Abs. 2 geregelt und zwar ist ihre Wirksamkeit an zwei Voraussetzungen geknüpft. Erstens muß der Käufer mit zwei aufeinanderfolgenden Raten ganz oder teilweise im Verzuge sein und zweitens muß der Umstand hinzukommen, daß der Betrag mit dem der Käufer in Verzug gerät, zumindestens den zehnten Teil des Kaufpreises der übergebenen Sache beträgt. Der wirtschaftliche Vorteil dieser Bestimmung liegt darin, daß hiedurch ein zu langes Festlegen des Leihkapitals vermieden wird und der Käufer durch diese Drohung zu einer pünktlichen und geordneten Zahlungsweise angehalten wird.

Wie sich aus diesen Darlegungen ergibt, hat sich der Gesetzgeber bemüht, für den Abzahlungskäufer einen gesteigerten Rechtsschutz zu schaffen. Zum weiteren Schutze hat das Gesetz ferner im § 6 angeordnet, daß die Bestimmungen des Gesetzes auch auf alle die Fälle Anwendung finden müssen, in denen in einer anderen Rechtsform versucht wird, die Zwecke des Abzahlungsgeschäftes zu erreichen. In diese Kategorie fallen außer den schon oben erwähnten Mietverträgen noch diejenigen Teilzahlungsverträge, die anstatt der Form der Kaufverträge, in die von Bestellscheinen oder Schuldscheinen gekleidet sind. Ein weiterer Mißstand darf nicht unerwähnt bleiben, der sich im Laufe der Zeit eingeschlichen hat und durch das Abzahlungsgesetz § 7 durchgreifend geregelt wurde, nämlich der Verkauf von Wertpapieren gegen Teilzahlung, indem sich der Gesetzgeber gezwungen sah, den Verkauf einer Reihe von Wertpapieren und Lotterielosen auf Teilzahlung direkt unter Strafe zu stellen. Ferner unterliegen den Normen des Abzahlungsgesetzes laut § 8 nicht diejenigen Personen, welche im Handelsregister als Kaufleute eingetragen sind, eine Regelung, durch welche wichtige Gruppen von Teilzahlungsgeschäften, wie z. B. der Abzahlungshandel von Autos und Maschinen, schon von vornherein aus den Bestimmungen des Teilzahlungsgeschäftes herausfallen.

[73]) v. Boehm: Abzahlungsgeschäft, in der Augsburger Postzeitung vom 14. Jan. 1926.

4. Kapitel.

Die Organisation des Abzahlungsgeschäftes.

Die gesteigerten Bedürfnisse einerseits, die schlechten Lohnverhältnisse andererseits bilden den Umstand, daß die Abzahlungsgeschäfte einer Blütezeit entgegensehen konnten. Während im Kassageschäft die Kunst des Verkaufs der Verkauf der Ware ist, hat der Verkäufer eines Abzahlungsgeschäftes viele Momente zu beachten, ehe er sich entschließen kann, den Gegenstand zu verkaufen. Früher, im Entwicklungsstadium der Abzahlungsgeschäfte, als das Ausschlaggebende bei der Kreditgewährung noch die persönlichen Beziehungen zwischen dem Händler und dem Konsumenten war, konnte ein solcher Kauf leichter abgeschlossen werden, als jetzt, wo durch den Aufschwung der Großstädte, durch die steigende Industrialisierung, verbunden mit einer Verstärkung der Binnenwanderung [74]) die Bande zerrissen und damit dem Verkäufer jede Möglichkeit genommen wurde, jeden einzelnen Kunden so kennen zu lernen um ihn nach seiner Kreditwürdigkeit richtig einschätzen zu können. Eine genaue Kenntnis der finanziellen Lage des Kunden ist in diesem Falle jedoch unerläßlich, wenn man nicht Gefahr laufen will, betrogen zu werden. Eine Fortentwicklung und Vergrößerung des Abzahlungsgewerbes wäre durch solche Hindernisse naturgemäß stark behindert, man war daher bestrebt, diese Schwierigkeiten durch neue Organisationsformen so gut wie möglich zu beheben.

Eines der wichtigsten Organisationsmittel war von jeher das Auskunfteiwesen, durch welches der Inhaber eines Abzahlungsgeschäftes erst in die Lage versetzt wird, möglichst einwandfreie Auskünfte über seine Kunden zu erhalten und ihre Angaben nachzuprüfen.[75]) Die erste Hilfe bietet zunächst das Archiv der verkaufenden Firma selbst. Jeder Käufer, der schon einmal ein Geschäft bei der betreffenden Firma getätigt hat, besitzt dort neben seinem Konto noch eine Kartothekkarte, in welcher alle Angaben und Auskünfte verzeichnet sind, die zur Beurteilung seiner Kreditwürdigkeit nötig sind. Von den neuen Kunden fehlt dagegen jede Auskunft, es lag daher nahe noch ein Gesamtarchiv zu schaffen, wo alle schon einmal auf Kredit kaufenden Kunden verzeichnet sind. Allein die Schwierigkeiten, die diesem Plane entgegenstehen, sind sehr groß. Einmal würde das einzelne Abzahlungsgeschäft zu stark belastet, indem es ständig mit dem Zentralarchiv korrespondieren müßte über das Verhalten eines jeden Kunden, ob er seine Raten regelmäßig zahlt, ob er seine Zahlungen beendet

[74]) H. Berlak u. A. Felix. a. a. O. S. 55.

[75]) Organisation eines Unternehmens in der Abzahlungsbranche. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. Band 6. S. 589.

hat, oder ob das Gericht erst in Anspruch genommen werden mußte, andererseits würde das Abzahlungsgeschäft dennoch keinen vollkommenen Einblick in die Verhältnisse des Käufers gewinnen, da die angegebenen Auskünfte zum Teil schon veraltet sein können, er kann inzwischen arbeitslos und verschuldet geworden sein. Daß der Käufer bei der einen Firma pünktlich bezahlt hat, läßt noch lange nicht den Schluß rechtfertigen, daß er auch bei der anderen Firma rechtzeitig die Zahlungsziele einhalten würde. Diese und noch andere Gründe hatten den Reichsverband des Kreditgebenden Einzelhandels E. V. veranlaßt, von dem ursprünglichen Plane abzusehen und dafür sämtliche Ortsgruppen zu unterstützen in der Errichtung von Karthotheken über faule Kunden, deren Material jeder angeschlossenen Firma listen- oder karothekmäßig zugeht. Dieses System, auch schwarze Liste genannt, hat sich bis jetzt gut bewährt und schon so manches Abzahlungsgeschäft vor größeren Verlusten geschützt.[76])

Am sichersten geht aber das Abzahlungsgeschäft, wenn es sich selbst einer Auskunftsabteilung angliedert, in welcher meist ältere erfahrene Kassierer oder besondere Angestellte arbeiten.[77]) Neben der Beitreibung der fälligen Raten, für welche er eine besondere Provision bezieht, hat der Kassierer noch die Aufgabe sich über das Privatleben des Käufers von der nächsten Umgebung, d. h. von den Wohnungsnachbarn und den Geschäftsleuten, bei denen er seine täglichen Einkäufe vornimmt, Erkundigungen einzuziehen. Es ist nicht gleichgültig ob der Käufer in einer guten oder schlechten Ehe lebt, ob der Mann ein Trinker oder ein Spieler ist, wie die etwa vorhandenen Kinder gepflegt werden usw., denn die pünktliche Erfüllung seiner eingegangenen Verpflichtungen hängt stark von seinem Interesse an der Erhaltung des häuslichen Lebens ab. Für Beamte und Festangestellte ist die Erhebung natürlich einfacher und das subjektive Risiko wesentlich geringer, ein Umstand, daß man sich besonders in Deutschland in den letzten Jahren daran gewöhnt hat, den Beamten als den Idealkunden des Teilzahlungsgeschäfts anzusehen.

Einen weiteren wichtigen Organisationsfaktor bildet die Buchhaltung und die Mahnkontrolle.[78]) Allgemein gesehen, muß das Buchhaltungswesen in einem Abzahlungsbetrieb einen größeren Umfang einnehmen, viel differenzierter ausgebaut sein, als die Buchhaltung des übrigen Einzelhandels. Mit Recht kann Berlack die Behauptung aufstellen, daß „der nichtbuchführende Kaufmann im Teilzahlungsgeschäft eine undenkbare Erscheinung ist". Eine besondere Beachtung verdient auch die Mahnkontrolle, deren ge-

[76]) H. Berlak u. A. Felix, a. a. O. S. 66.
[77]) F. Feibischoff: Die Einheitsorganisation des deutschen Kreditgeschäftes, Teilzahlung Mai 1928.
[78]) Gillmann, Auf Abzahlung. S. 69.

naue Handhabung ebenfalls für das Teilzahlungsgeschäft von sehr großer Wichtigkeit ist. Es ist eine psychologisch leicht zu erklärende Tatsache, daß ein Kunde, der infolge schlechter Buchführungs- und Mahnorganisation ein oder mehrere Male nicht rechtzeitig gemahnt worden ist, leicht seine Zahlungen vernachlässigen wird, weil er das Gefühl bekommt, daß es bei der betreffenden Firma anscheinend nicht so genau darauf ankäme.

5. Kapitel.

Die Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes.

Eigene oder fremde Mittel sind für jedes Gebiet des Einzelhandels erforderlich, weil der Zeitpunkt, zu dem die Ware gekauft ist, nicht mit dem Zeitpunkt zusammenfällt, in dem die Ware verkauft wird. Beim Abzahlungsgeschäft ist nun die Zeitspanne besonders groß, weil die Kaufsumme erst in einer späteren Zeit nach und nach gewöhnlich in einem Zeitraum von 6 bis 12 Monaten zu bezahlen ist.[79]) Dieser Umstand bedingt das besondere Kapitalbedürfnis in diesen Geschäften. Der Einzelhändler beschafft sich sein Betriebskapital durch Lieferantenkredite, die gewöhnlich drei Monate laufen und innerhalb dieser Zeit ist es dem Händler möglich, seine Ware wieder in Geld umzusetzen. Diesen Weg kann der Teilzahlungshändler schon deshalb nicht begehen, weil er keine Lieferanten finden würde, die ihm einen so langen Kredit geben würden, außer er stellt auf die Kaufsumme Wechsel aus und dies ist für den Bezogenen insofern riskant, weil er niemals weiß, ob seine Kunden inerhalb dieser Zeit auch tatsächlich ihren Verpflichtungen nachkommen werden. Außerdem würde eine größere Verschuldung des Händlers an den Lieferanten ihn in eine starke Abhängigkeit von diesem bringen, wodurch seine Handlungsfreiheit empfindlich gestört werden könnte. Theoretisch stünde ihm noch ein anderer Weg offen. Das investierte Kapital, das beim Abzahlungsgeschäft gewöhnlich die Form von Buchforderungen annimmt, sollte doch der Bank genügend Sicherheit bieten, um diesen Geschäften einen Kredit einzuräumen.[80]) Aber die schon erwähnte Abneigung und die manchmal übertriebenen Forderungen nach Sicherheiten haben bisher den Abzahlungsgeschäften diesen Weg versperrt und wenn dann eine Großbank einem solchen Geschäft einen Kredit gewährt, so ist er gewöhnlich in einem solchen Rahmen gehalten, daß er als Finanzierungsquelle für das Teilzahlungsgeschäft nicht im entferntesten ausreicht. Eine Verpfändung des Warenlagers oder Stellung von hypothekarischen Sicherheiten ist ebenfalls nicht möglich, da die meisten Geschäfte

[79]) H. Berlak u. A. Felix, a. a. O. S. 93.
[80]) Gillmann, a. a. O. S. 70.

solche Sicherheiten nicht bieten können.[81]) Man mußte daher bestrebt sein, andere Wege aufindig zu machen, die eine zweckmäßige Finanzierung des Teilzahlungsgeschäftes ermöglichten. Einen wichtigen Fingerzeig in dieser Richtung vermittelten uns die amerikanischen Finanzierungsinstitute, die sich zur Aufgabe gemacht haben, die Teilzahlungsforderungen der Kreditgeschäfte systematisch zu bevorschussen. Im folgenden Kapitel soll nun diese Finanzierungsmethode und ihre Weiterbildung in Deutschland Gegenstand näherer Untersuchung sein.

[81]) W. Mannheimer: Das Problem der Kreditgewährung, in der Zeitschrift „Das Geschäft". 4. Jahrg. Januar 1927. S. 2.

II. Teil.

Die amerikanische Absatzfinanzierung und ihre Weiterbildung in Deutschland

1. Kapitel.

Das amerikanische System.

Früher wurde das Land der Vereinigten Staaten von Nordamerika „das Land der unbegrenzten Möglichkeiten" genannt. Diese „Möglichkeiten" sind nun zu einem großen Teile Wirklichkeit geworden. Die Vereinigten Staaten haben einen Grad von wirtschaftlicher und technischer Entwicklung erreicht, der das Staunen und die Bewunderung [82]) der europäischen Welt erregt hat. Darum ist nicht mehr, wie damals, die Zukunft des Landes das für uns Interessante, sondern die gegenwärtigen Verhältnisse sind es, die unser besonderes Interesse beanspruchen und in der Tat erfreuen sich gegenwärtig die Vereinigten Staaten von Nordamerika einer Prosperität und eines Wohlstandes, der nicht nur denjenigen der übrigen Weltstaaten weit übertrifft, sondern der auch in der geschichtlichen Entwicklung des Landes selbst einen bis dahin unerreichten Höhepunkt darstellt. [83]) Schärfste Rationalisierung, Typisierung und Normung haben die industrielle Produktionsfähigkeit dieses Landes so gesteigert, daß es die Frage: „Wie können wir genug produzieren?" kaum mehr gibt. Um so dringender tritt dagegen die andere Frage in den Vordergrund, die da lautet: „Wie können wir das, was wir hergestellt haben, wieder verkaufen?" Besonders im Jahre 1920/21 machte sich der Umstand, daß die Produktionsmöglichkeiten die Absatzmöglichkeiten um ein Vielfaches übertrafen, stark bemerkbar. Es entstand damals eine sogen. Deflationskrisis, der eine enorme Anzahl von Firmen zum

[82]) Vergl. Julius Hirsch: Das amerikanische Wirtschaftswunder, Berlin 1926.

[83]) F. Tänzler: Wirtschafts- und Arbeitsverhältnisse in Amerika, in der Zeitschrift „Der Arbeitgeber" v. 1. Sept. 1927.
H. Ludwig: Systematische Wirtschaft. Amerikanische Methoden — deutsche Verhältnisse. Berlin 1928. S. 7.

Opfer fiel und die sehr viele Geschäfte empfindlich schädigte. In dieser Zeit setzte in Amerika besonders scharf eine Finanzierung des Konsums ein und es wird allgemein anerkannt, daß dieses System zur Ueberwindung der momentanen Krisis und ihrer schnellen Abwicklung viel beigetragen hat.[84])

Abzahlungsverkäufe hat es jedoch in den Vereinigten Staaten — wie auch in Europa — schon seit Jahren gegeben. Ursprünglich waren derartige Ratenzahlungsverkäufe nur bei wenigen Artikeln möglich. Wie schon berichtet wurde, waren es die Fabrikanten von Nähmaschinen, welche auf diesem Gebiete bahnbrechend vorangingen, dann folgten die Waschmaschinen, Klaviere, die Konfektion und das Baugewerbe. Sogar Liberty-Bonds wurden während des Krieges auf Abzahlung verkauft. Seit einigen Jahren ist dann der Automobilhandel dazu übergegangen, der heute förmlich auf dem Abzahlungsgeschäft aufgebaut ist. Nach einer Rundfrage der Zeitung „Oregonian" in Portland, die ein Rundschreiben an führende Industrielle in allen Städten mit über 50 000 Einwohnern verschickte, teilen sich die amerikanischen Industrien schätzungsweise folgendermaßen in das Abzahlungsgeschäft: Ungefähr 35 % aller Schulden für Käufe auf Ratenzahlung werden für Automobilkäufe eingegangen. Auf Hausankäufe entfallen ca. 28 %. Für notwendige Haushaltungsgegenstände wie Möbel, Waschmaschinen und dergleichen werden etwa 18 % dieser Kredite gewährt, 10 % für nicht notwendige Artikel, wie Juwelen, Radios u. s. f., für Kleider etwa 9 %[85]). Von 556 Möbelfabriken, bei denen seitens der Federal Trade Commission angefragt wurde, verkauften allen 543 Fabriken auf Teilzahlung.[86]). Professor Seligman von der Columbia-Universität hat in neuester Zeit ebenfalls den Abzahlungskredit zum Gegenstand einer eingehenden Untersuchung gemacht und unter Zuhilfenahme der Schätzungen der Farmers Loan and Trust Company und derjenigen des Volkswirtes Mr. Ayres festgestellt, daß im Jahre 1925 auf Ratenzahlung verkauft wurden:[88])

---

[84]) Ernst: Konsumfinanzierung, Wirtschaftsdienst 1926. Heft 49.

[85]) Vergl. den Art.: Amerikanische Erfahrungen im Abzahlungsgeschäft in der Frankf. Ztg. v. 27. März 27. Nr. 229.

[86]) Arzet: Entwicklung und Gefahren des Abzahlungsgeschäftes. Deutsche Wirtschaftszeitung v. 23. 3. S. 45.

[87]) G. Garett: Das ist wirtschaftlicher Wohlstand, Freiburg 1926. S. 24.

[88]) E. R. A. Seligman: The Economics of Instalment Selling. New-York 1927. S. 24.

Autos	Dollar 3.446 Mill.
Haushaltungsmöbel	1.000 „
Bekleidung	5.500 „
Juwelen	400 „
Pianos	225 „
Radioapparate	225 „
Sprechmaschinen	200 „
Waschmaschinen	105 „
Vakuumapparate	60 „
Gasöfen	35 „
Kühlmaschinen	15 „
Traktoren	95 „
Landw. Maschinen	180 „

Interessant dürfte hierbei eine Untersuchung der Chamber of Commerce in Washington sein, die mittels statistischer Erhebung uns einen Einblick vermittelt in jene am meisten auf Abzahlung gekauften Gegenstände und vor allem das Verhältnis des Gesamt-Detailumsatzes zum Kreditumsatz anzeigt[89]):

	Einzelhandelsumsatz	Kreditverkäufe
Automobile	Dollar 2.910.082.505 75 %	Dollar 2.182.561.878
Waschmaschinen	88.000.000 75 %	66.000.000
Staubsauger	69.000.000 65 %	44.850.000
Phonographen	70.000.000 80 %	56.000.000
Möbel	überschlägsmäßig 85 %	765.000.000
Klaviere	100.000.000 40 %	40.000.000
Juwelen	400.000.000 25 %	100.000.000
Radio	300.000.000 13 %	39.000.000
		Dollar: 3.293.411.878

Daß solche Riesenumsätze für die alten Abzahlungsgeschäfte ein Ding der Unmöglichkeit sein müssen, dürfte augenscheinlich sein. So war man auch hier bestrebt, neue Methoden einzuführen um den neuzeitlichen Bedürfnissen besser entsprechen zu können. Während früher die Abzahlungshändler in der Regel ihre Geschäfte selbst finanzieren mußten, geschieht die Finanzierung der Abzahlungskäufe nunmehr in der Weise, daß die Zahlungsversprechen des Käufers, der auf Abzahlung gekauft hat, von einer sogen. Finance-Company oder Acceptance Company oder Discount Company übernommen werden. Diese Finanzierungsgesellschaften[90])

[89]) W. Pelletier: Die Amerikareise des Nürnberger Bundes 1927. S. 106.

[90]) Nach einer Untersuchung der Credit Alliance Corporation beschäftigen sich heute im ganzen nicht weniger als 1500 Firmen und ca. 2500 mehr oder weniger kapitalkräftige Personen mit der Finanzierung von Ratenzahlungsgeschäften.

übernehmen die Einziehung der Ratenzahlungen und berechnen hierfür eine kleine Provision. Der Verkaufspreis wird dadurch, im Gegensatze zum Barkauf, entsprechend verteuert. Soweit diese Finanzierungsgesellschaften von gewissenhaften Geschäftsleuten geleitet werden, halten sie darauf, daß der Detailhändler zur Sicherung das Zahlungsversprechen des in Raten zahlenden Käufers indossiert. Sehr viele Firmen gehen aber, zum Teil durch die Konkurrenz gezwungen, in der Milderung ihrer Zahlungsbedingungen oft zu weit, verzichten auf das Rückgriffsrecht, das die Indossierung bezwecken soll, und die Folge ist, daß diese Finanzierungsinstitute empfindliche Verluste erleiden, wodurch naturgemäß gleichfalls die Bonität des Ratenzahlungsversprechens um ein Bedeutendes verringert wird.

Um diesen Gefahren entgegenzuarbeiten, sind nun wirksame Bestrebungen im Gange, die Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes durch weitreichende Organisationen auf eine gesunde Grundlage zu stellen. So wurde vor kurzem die American Rediscount Corporation in Maryland mit einem Kapital von 31,5 Millionen Dollar gegründet [91]). Dies ist eine Organisation, die im Prinzip das Federal Reserve System nachahmt und deren Aufgabe es ist, Notes von Finanzierungsgesellschaften, die Mitglieder der Corporation sind, zu discontieren. Dies soll in der Weise vor sich gehen, daß für jede Mitgliedfirma eine Summe festgesetzt wird, die zu einem Viertel bei der American Rediscount Corporation durch Discontierungen und zu drei Vierteln bei der regulären Bankverbindung der Finanzierungsgesellschaft beschafft werden kann. Für die Mitglieder gelten weiterhin folgende Vorschriften: Sie müssen ihre Bücher regelmäßig revidieren lassen und ein einheitliches Buchungsverfahren anwenden. Ferner müssen sie den Verbleib der verkauften Waren kontrollieren, eine bestimmte Kassenreserve halten und auf Anzahlung einer bestimmten Summe bestehen, da die Praxis gezeigt hat, daß der durchschnittliche Verlust der Händler durch Zurücknahme der Waren ist innerhalb eines Jahres bei:

12	Monatsraten	50 Dollar
16 bis 18	Monatsraten	78 Dollar
mehr als 18	Monatsraten	220 Dollar

während der Prozentsatz der Zurücknahme

bei einer Anzahlung von 1/3 des Kaufpreises 1,75 % der Verkäufe, bei einer Anzahlung von 1/4 des Kaufpreises 3,8 % der Verkäufe, bei einer Anz. v. wen. als 1/4 des Kaufpreises 11 % der Verkäufe betrug [92]). Ratenzahlungen für Autos dürfen sich nur auf die Zeit

[91]) Vergl. den Artikel in der Frankf. Ztg. v. 27. III. 27. Nr. 229.

[92]) Vergl. den Artikel: Volkswirtschaftliche Gefahren des Abzahlungsgeschäftes in der Deutschen Sparkassenzeitung vom 3. Juni 1926.

eines Jahres erstrecken. Weiterhin bestehen bestimmte Vorschriften der Verkaufsnotes für gebrauchte Automobile und über das Verhältnis der angekauften Zahlungsversprechen zum Eigenkapital.

Im allgemeinen sind diese Konsum- oder Absatzfinanzierungsgesellschaften entweder Gebilde, die nicht in direktem Zusammenhang mit der Industrie stehen, also mehr eine Weiterbildung der früheren Abzahlungsgeschäfte darstellen und daher mehr auf Gewinnerzielung eingestellt sind, oder sie sind im Zusammenhang bzw. mit Unterstützung einzelner Industriezweige oder großer industrieller Unternehmungen ins Leben gerufen, dann handelt es sich für sie weniger darum, Gewinne zu machen, als gerade den Absatz und Umsatz der verbündeten Industriefirmen zu unterstützen. Zu dieser Gruppe zählt beispielsweise die General Acceptance Corp., die das eigene Finanzinstitut der General Motors Corporation ist und bereits 1924 für etwa 100 Millionen Dollar Detailverkäufe finanzierte. Ein weiteres Beispiel bildet die General Contract Purchase Corporation in New-York City, die fünf große Untergesellschaften in Cleveland, Chicago, Dallas, San Franzisco und Toronto besitzt und nur Verträge aus der elektrischen Branche finanziert und aus dieser nur solche, bei welchen der Nachweis erbracht wird, daß die betreffende industrielle Firma, welche die Händler beliefert, mit ihr in Geschäftsbeziehungen steht[93]).

Wie aus der Aufstellung von Seligmann hervorgeht, ist fast jede Industrie am Ratenhandel beteiligt, doch was die investierten Mittel anbelangt, steht die amerikanische Automobilindustrie an der Spitze. So schreibt O. H. Cheney[94]): „Now any car can be purchased on time payments and seventyfive or eigthy per cent of all motor vehicles are bought on instalments." In der amerikanischen Autoindustrie ist es wiederum die General Motors Corporation, die die Absatzfinanzierung durch Ratenzahlung wohl am weitesten ausgebaut und angewandt hat. Im Jahre 1919 gründete die General Motors Corporation die bereits oben erwähnte General Motors Acceptance corp. mit einem Kapital von 2,5 Millionen Dollars und bereits nach sieben Jahren beläuft sich deren Aktienkapital auf nicht weniger als 38,2 Millionen Dollar. Die Finanzierung der Abzahlungskäufe erfolgt hier ganz unabhängig von der Verkaufsabteilung, da die Technik des Finanzierungsgeschäftes manchmal recht kompliziert sein kann. Zum Beispiel kann die Finanzierungsgesellschaft das Zahlungsversprechen des Kunden

---

[93]) O. R. Schnutenhaus: Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmungen. Berlin 1927. S. 131.

[94]) O. H. Cheney: Principles which should be applied to merchandising by instalment selling.
Fourteeth annual meeting. Chamber of Commerce of the United states. S. 9.

bei der lokalen Bankverbindung deponieren und dagegen Trustnoten ausgeben, die wieder als Unterlage garantierte Trustnoten einer Zentralorganisation gelten. Diese können dann ihrerseits durch ein anderes Institut garantiert werden. So baut sich auf einem Zahlungsversprechen, für dessen Bewertung ursprünglich die individuellen Eigenschaften eines einzelnen Mannes maßgebend waren, ein unpersönliches, leichtverkäufliches Wertpapier auf, das die große Masse mit dem Schicksal des ratenzahlenden Käufers verbindet. Bei der Festlegung der Kreditbedingungen läßt sich die Gesellschaft nicht von schematischen Gesichtspunkten leiten, sondern ausschlaggebend allein ist die persönliche Vertrauenswürdigkeit des Käufers. So kam es, daß seit Bestehen der General Motors Acceptance Corporation bis zum 1. Oktober 1926 die Verluste von einem Gesamtumsatz von 819 302 000 Dollar nur $^1/_7$ der gesamten Zahlungsversprechungen ausmachten [95]).

Die ausschlaggebende Stellung, die der Ratenzahlungskredit in der amerikanischen Automobilindustrie einnimmt, wird allgemein anerkannt, seine volkswirtschaftliche Bedeutung wird aber noch vergrößert, wenn man den Einfluß dieser Umsatzsteigerung auch in den Ergänzungsindustrien berücksichtigt. Im Jahre 1925 nahm beispielsweise die Automobilindustrie ein Achtel der gesamten amerikanischen Eisen- und Stahlproduktion, ein Achtel der Kupferproduktion, fast ein Siebtel der Blei- und Zinnerzeugung, über ein Viertel der Nickel- und Aluminumproduktion, über die Hälfte aller hergestellten Glasplatten, über zwei Drittel der Lederpolsterproduktion, vier Fünftel der Benzinausbeute und über vier Fünftel der Gummiproduktion in Anspruch. Nach einer Schätzung der National Automobil Chamber of Commerce werden ca. 3,5 Millionen Personen, also etwa ein Zwölftel sämtlicher nach der Volkszählung des Jahres 1920 Lohn beziehenden Personen direkt oder indirekt durch die Automobilindustrie beschäftigt [96]).

Mit Recht kann daher Prof. Seligmann behaupten [97]), daß der Abzahlungsverkauf einer der wesentlichsten Gründe der amerikanischen Prosperität ist. Der Konsumkredit hat die Arbeitslosigkeit nahezu gänzlich ausgetilgt, da er die Nachfrage und damit die Produktion ungeheuer gesteigert hat, weiter hat er die Produktionskosten von Gebrauchs- und Luxuswaren durch Ermöglichung gesteigerter Massenherstellung bedeutend herabgedrückt und damit die Kaufkraft der unteren Klassen gestärkt. Ein anschauliches Bild vermittelt hierzu Garet Garrett [98]), wenn er die Verteilung der Automobile ihren Preisklassen entsprechend in den Jahren 1912 und 1924 gegenüberstellt.

[95]) Vergl. den Art. in der Frankf. Ztg. v. 27. März 27 Nr. 229.
[96]) Vergl. den Artikel in der Frankf. Ztg. v. 27. März 27 Nr. 229.
[97]) Vergl. den Artikel in Retail Ledger: Is Instalment Selling injourious or beneficial? 1. Dezember 1927. S. 4.
[98]) G. Garett a. a. O. S. 28.

Wagen unter 1000 Dollar	43,8 %	73,4 %
zwischen 1000 bis 2000 Dollar	47,7 %	24,0 %
zwischen 2000 bis 3000 Dollar	2,9 %	1,3 %
über 3000 Dollar	5,6 %	1,3 %
	100	100

Interessant ist weiterhin zu wissen, wie Seligmann die psychologisch-wirtschaftlichen Aeußerungen und Wirkungen des Kundenkredits würdigt, wenn er in dem Kapitel, in welchem die Frage behandelt wird, ob „Die Urteile der Verbraucher über die Notwendigkeit der Anschaffungen unvernünftig sein können" folgendes schreibt: „Zweifellos ist es richtig, daß viele Menschen durch das System des Kaufkredits gezwungen werden, sich vorsorglich mit der Zukunft zu beschäftigen und mit größerer Sorgfalt und Klugheit als bisher ein wirtschaftliches Zukunftsprogramm für ihre Lebenshaltung aufzustellen. Viele Menschen, die unter anderen Umständen zukünftigen Einahmen und deren Verwendung wenig Beachtung schenken würden, werden durch das Instalmentsystem gezwungen, sozusagen ein persönliches Budget aufzustellen. Geradeso wie die Benutzung von Banken und anderen Kreditinstituten den Erzeuger zu einer höheren Leistungsfähigkeit erzogen hat, so kann in gleicher Weise Detailkaufrecht ein erzieherischer Antrieb für den Verbraucher werden, die Gegenwart besser als bisher der Zukunft anzupassen."

Weniger objektiv und zurückhaltend, mehr in amerikanischen Dimensionen schwebend ist Garret[99]), wenn er uns die Wirkungen des Abzahlungskredits hinsichtlich der Absatzsteigerung schildert: „Wir sahen, daß 90 % aller Kraftwagen auf Abzahlung verkauft werden. Natürlich haben eine ganze Anzahl von Leuten, die vorziehen, auf Abzahlung zu kaufen, das Geld zur Verfügung, um das Auto sofort bar zu bezahlen, doch eine weit größere Anzahl von Käufern verfügt nicht über derartige Summen von Bargeld. Folglich müßten sie erst anfangen, das Geld zusammenzusparen. Nehmen wir an, daß 30 von 90 Käufern, die auf Abzahlung kaufen, das Bargeld hätten, und zählen wir sie den 10 Käufern (meistens Geschäfte und dergleichen), die sowieso schon bar bezahlen, hinzu, dann sehen wir, daß die anderen 60 Käufer, die sich nur dann ein Automobil leisten, wenn sie es auf Abzahlung kaufen können, aus dem Markte ausscheiden. Und jetzt kommt die große Frage: Könnten 40 % der Wagen ebenso billig hergestellt werden wie 100 %, oder mit wirklichen Zahlen: Könnte man Automobile bei einer Produktion von nur 1 600 000 Stück so billig verkaufen, wie bei einer von 4 000 000 oder noch mehr pro Jahr? Man kann diese Frage ohne weiteres verneinen. Nach

[99]) G. Garett: a. a. O. S. 81.

allen ökonomischen Gesetzen müssen die Artikel im Preise um so billiger werden, je mehr man von ihnen herstellt. Und wenn wir etwa 5 bis 6 Jahre zurückdenken, als nur 1 600 000 Autos in Amerika pro Jahr fabriziert wurden, und die Autopreise von damals mit den heutigen vergleichen, dann finden wir, daß die damaligen Preise etwa 70 bis 100 % höher waren, als sie es heute sind. Ohne das gut entwickelte Kreditsystem, das heute den soviel größeren Absatz ermöglicht, könnte man nicht so ungeheuere Mengen von Wagen fabrizieren und absetzen, folglich wären die Preise für alle viel höher. Ist es dann nicht für alle viel besser, einen zirka 10 % höheren Preis zu bezahlen, der nicht zuletzt infolge des Kreditsystems nur noch die Hälfte von dem beträgt, der verlangt werden müßte, wenn kein Kreditsystem und daher nur ein sehr viel kleinerer Absatz bestände? Oder wäre es besser, diese 10 % zu ersparen und dafür einen 100 % höheren Preis zu bezahlen? Was für Automobile zutrifft, trifft für jeden anderen Artikel zu. Häuser könnten nicht so billig gebaut und möbliert werden, wenn keine so große Zahl gebaut und möbliert würde. Sie könnten nicht in so großen Mengen gebaut werden, wenn es nicht durch das planvoll entwickelte Kreditsystem ermöglicht würde. Durch dieses wird jeder in die Lage versetzt, ein Haus bei einer schon ganz kleinen Anzahlung von 100 bis 500 Dollar zu kaufen, um es dann in Beträgen abzuzahlen, die nicht höher sind als die Miete, die er sonst bezahlen müßte. Es wäre z. B. interessant zu beobachten, um wieviel billiger man in Europa Fahrräder kaufen könnte, wenn die Händler und Fabrikanten zusammen ein Kreditwesen entwickelten, daß jeder sich ein Fahrrad mit einer kleinen Anzahlung kaufen und es in wöchentlichen Zahlungen abbezahlen könnte. Wenn man die Entwicklung nach dem amerikanischen Beispiel voraussagen sollte, so würde sie sich etwa folgendermaßen abspielen: Infolge der erleichterten Ankaufsbedingungen würden mehr Leute willens sein, sich ein Fahrrad zu kaufen, die Nachfrage würde steigen, der Umsatz sich vergrößern. Vergrößerter Umsatz senkt die Fabrikationskosten und würde die Einführung besserer Maschinen und Methoden ermöglichen, die Preise würden fallen. Sobald die Preise fallen, würde sich der Markt automatisch noch mehr vergrößern, der Absatz noch mehr zunehmen. Die Fabrikationskosten würden noch mehr fallen, während die Löhne der Arbeiterschaft heraufgesetzt werden könnten. Zweifellos könnte man bald ein Fahrrad, das heute 100 RM. kostet, für 75 RM. auf Abzahlung kaufen, und wer bar bezahlen will, könnte es noch billiger bekommen. Was für Fahrräder zutrifft, trifft für jeden anderen Gegenstand ebenso zu."

Doch wo es viel Licht gibt, da ist auch viel Schatten. Denn verschiedene Zeitungsnotizen deuten darauf hin, daß bereits schon eine gewisse Ueberspannung im Abzahlungssystem in Amerika

eingetreten sei [100]). Wenn auch der Vizepräsident der Continental and Commercial National Bank in Chicago, Hermann Waldeck [101]) diese Form des Kredits als eine logische Weiterbildung der modernen Kreditorganisation bezeichnet, so machen sich doch in letzter Zeit Zeichen bemerkbar, aus denen zu ersehen ist, daß diejenigen Banken, die bis jetzt den Kreditverkauf finanzierten, nun sich immer mehr von dieser Geschäftsart zurückziehen. Namhafte Wirtschaftspolitiker setzen nun ihre ganze Kraft ein, um dieses System zu bekämpfen [102]). An erster Stelle steht der Vizepräsident der Bank von Pittsburg, A. Dunbar, der sich über die schädlichen Wirkungen der Ueberspannung des Abzahlungsgeschäftes in der Union wie folgt äußerte:

„Die Bankwelt hegt im Gegensatz zu der Meinung mancher Industriellen die Auffassung, daß die Ausdehnung der Bestrebungen, die Anzahlungen zu reduzieren und die Ratenzahlungen auf immer längere Zeit auszudehnen, um den Umfang der Verkäufe aufrechtzuerhalten, dazu führen muß, die Märkte zu erschöpfen und Beschäftigungslosigkeit und industrielle Depression zu verursachen. Es ist unmöglich und für Amerika gewiß unökonomisch, die künftige Erwerbskraft in dieser Weise vorwegzunehmen. Es ist eine Täuschung zu glauben, wirklicher Wohlstand könne darauf beruhen, heute Waren zu verbrauchen, die in Zukunft vom problematischen Einkommen bezahlt werden sollen..... Einer der Hauptfehler dieses Kreditsystems beruht darauf, daß übereifrige Verkäufer die Masse glauben machen, daß der Kredit ein fast göttliches Recht sei. Die lärmende Art, womit er aufgedrängt wird, verringert den Respekt, worin er gehalten werden sollte. Wenn das Kreditgebäude Amerikas überlastet ist mit Scheinen, die Waren präsentieren, die vollständig oder über ihren Wert hinaus verbraucht sind, dann stehen wir fraglos einer prekären Situation gegenüber."

Die Gefahr wird einem erst deutlich, wenn man bedenkt, welche enormen Summen, eine maßgebliche Schätzung einer der ersten New-Yorker Banken sprichtvon 5 bis 8 Milliarden Konsumfinanzierungskredite, im Umlauf sind. Solange die Einkommensverhältnisse der Bevölkerungskreise, die von den Abschlagszahlungen Gebrauch machen, stabil und darüber hinaus sogar eine ununterbrochene Besserung erfahren, wird es nicht schwer sein, die einzelnen Monatsraten einzuhalten. Tritt aber einmal dieser gefürchtete Konjunkturumschwung ein, so wird dieses Kredit-

[100]) Vergl. Art. Amerikanische Bedenken gegen das Abzahlungssystem in der Deutschen Sparkassenzeitung v. 27. 7. 26. — Ferner den Art. Grenzen der Ratenzahlung in I. und H. v. 23. 7. 26.

[101]) Tscherter: „Zum Abzahlungsgeschäft" in der Zeitschrift „Der Arbeitgeber" v. 15. März 1927. S. 118.

[102]) Vergl. Art. Instalmentplan in American Economic Review. März 1927. Vol. 17. Nr. 1.

system zeigen müssen, ob es auch tatsächlich auf einer gesunden Grundlage ruht, vermag es aber seine Versprechungen nicht zu halten, so ist die nachteilige Wirkung eine doppelt starke. Einmal schrumpft die normale Kaufkraft zusammen, dann ist sie unter Umständen im voraus schon derart belastet, daß eine Beeinträchtigung der Lebenshaltung im großen Durchschnitt kaum vermieden werden kann. Das vielfach vertretene Argument, daß die Finanzierung des Konsums eine ausgleichende Wirkung auf die Konjunktur hat, ist nicht haltbar. Die unter dem Einfluß der Ratenzahlungen stark beschäftigten Industrien würden dann vielfach vor die Notwendigkeit plötzlicher und radikaler Einschränkungen gestellt sein. Nimmt man das Beispiel der Automobilindustrie, so kann leicht die Möglichkeit bestehen, daß der Markt nicht nur für neue Automobile nicht mehr aufnahmefähig sein würde, sondern viele Besitzer würden sich veranlaßt fühlen, zu ihrer eigenen Entlastung alte Wagen auf den Markt zu bringen. Die Folge müßte dann eine verstärkte Absatzstockung sein, die sich dann ebenso katastrophal auf alle anderen Industrien des Landes ausdehnen würde. Auch bei den Discount Companies beginnt es langsam zu dämmern, denn wie aus der Schrift des Governors of the Federal Reserve Bank of Philadelphia, Mr. George W. Norris [103]) hervorgeht, sollen diese in der letzten Zeit erhebliche Verschärfungen ihrer Bedingungen vorgenommen haben, nachdem sich herausgestellt hat, daß sie bei zu geringen Anzahlungen zu lange Ziele einräumen [104]). Jetzt müssen meist die Ratenzahlungen bei größerer Anzahlung innerhalb zwölf Monaten erledigt sein. Auch die Einkunfterholung wird ständig erweitert [105]) und der Vorbehalt des Eigentumsrechtes sehr energisch gehandhabt.

Trotz der großen Erfolge, die dieses Finanzierungssystem in den Vereinigten Staaten aufzuweisen hat, gibt es doch dort eine Reihe von maßgebenden Industrien, Warenhäuser und Banken, darunter Henry Ford, Marshall Field und die Farmers Loan and Trust Company, die von jeher gegen die Konsumfinanzierung Stellung genommen hatten. Andere wie Carson, Pirie, Scott & Co., lassen sie nur dann gelten, wenn es sich um Käufe bedeutender Gegenstände handelt, die auch eine längere Lebensdauer gewährleisten, keinesfalls aber für Kleider, Pelze und Schmuckwaren [106]).

Die National Hardware Association hat eine Resolution gegen die Teilzahlungsmethoden angenommen, in der dem Automobilkönig Henry Ford der Vorwurf gemacht wird, daß er mit

[103]) G. W. Norris: The Pros and Cons of Instalment Finance Fourteeth annual meeting, Chamber of Commerce 1926. S. 6.

[104]) Amerikanische Erfahrungen im Abzahlungsgeschäft, in der Frankfurter Zeitung v. 27. März 1927.

[105]) Tscherter: Zum Abzahlungsgeschäft, Der Arbeitgeber Nr. 6. 1927. S. 119.

[106]) W. Pelletier a. a. O. S. 102.

Einführung der Ratenzahlungen das Land „der Gefahr eines wirtschaftlichen und finanziellen Ruins" ausgesetzt habe[107]). In der Tat war auch die Ford Motor Company eine der ersten Automobilfabriken, die Autos auf Abzahlung verkaufte[108]) und sich heute mit einem Kranz von 50 Untergesellschaften umgeben hat, die systematisch den Verkauf von Fordautos auf Ratenzahlung finanzieren. Wie umfassend Ford das Abzahlungssystem ausgebaut hat, zeigt uns Hirsch[109]), wenn er schreibt: „Es liegen zur Zeit folgende Formulare vor: Kaufangebot für Ford-Automobile auf Abzahlung einer der Finanzierungsgesellschaften in Baltimore . . . . ein genaues Abzahlungsschema nicht nur für neue, sogar für gebrauchte Automobile und Lastwagen . . . . . eine genaue Anweisung für Händler mit Ford-Autos, wie sie sich bei Gewährung von Abzahlung zu verhalten haben usw." Es mutet daher sonderbar an und man ist höchst erstaunt, wenn man dann in seinem zweiten Buche[110]) Abschnitte liest, die nichts anderes als die schärfste Kampfansage gegen das Abzahlungswesen darstellen. Unter anderem finden wir folgenden Satz: „Der Arbeiter, der auf Kredit kauft, schädigt damit die Produktion seines Landes und verringert die Kaufkraft des eigenen Lohnes." Nach seiner ganzen Wirtschaftsauffassung muß Ford ja für den Barkauf eintreten, schon aus dem Grunde, weil der organisierte Kredit stets teuerer kommt. Hirsch[111]) hat auf Grund amerikanischer Statistiken festgestellt, daß der Abzahlungskauf sich auch bei allergünstigster Organisation um mindestens 12 bis 15 % teuerer stellt als der Kauf in bar. Trotz dieser Erkenntnis und trotz der Erklärung, daß das Ratenzahlungssystem „wie der Krebs an dem finanziellen Wohlsein des Amerikaners nagt"[112]), versucht Ford sein neues Modell wiederum mit neuartigen Abzahlungsmethoden zu umgeben. Der Käufer hat demnach eine Anzahlung in Höhe von 150 Dollar und dann 12 Monatsraten von 12½ Dollar zu leisten, wofür Ford gleichzeitig noch die Instandhaltung des Wagens bis zur Abzahlung übernimmt[113]). Auf alle Fälle lehrt uns dieses Beispiel, daß Ford sehr wohl einen Unterschied zwischen Theorie und Praxis zu machen versteht und daß man den Vorwurf, Ford handelt anders als er schreibt, nicht so ohne weiteres ablehnen darf.

---

[107]) R. Arzet a. a. O. S. 46.
[108]) G. Garrett a. a. O. S. 80.
[109]) J. Hirsch a. a. O. S. 176.
[110]) H. Ford: Das große Heute, das größere Morgen. Leipzig 1926. S. 311 ff.
[111]) Zitiert bei G. Bernhard: Abzahlung, Magazin der Wirtschaft 1926. S. 1355.
[112]) Vergl. Industrie- und Handelszeitung v. 23. 7. 26.
[113]) Vergl. Industrie- und Handelszeitung v. 8. Nov. 27.

2. Kapitel.

Das deutsche System.

Der Krieg, die Revolutionszeit, insbesondere aber die einsetzende Geldentwertung machen aus naheliegenden Gründen den Abschluß von Abzahlungsgeschäften unmöglich. Mit der Stabilisierung der deutschen Währung Ende 1923 schien dann für die Abzahlungsgeschäfte eine goldene Zeit gekommen zu sein. Die große Mehrheit der Bevölkerung hatte nahezu ein Jahrzehnt nicht daran denken können, Neuanschaffungen irgendwelcher Art zu machen, niemand hatte erhebliche Ersparnisse, da das Sparkapital der Vorkriegszeit vollkommen vernichtet war, der Warenhunger war dagegen so stark, daß keiner warten konnte und wollte, bis er soviel gespart hatte, um sein Warenbedürfnis durch Barzahlung befriedigen zu können. Diese glänzenden Aussichten wurden aber alle zunichte gemacht durch die Tatsache, daß das erforderliche Kapital zur Kreditierung der Kaufsumme unmöglich aufzutreiben war. Die deutsche Industrie, mit den Errungenschaften der modernsten Technik ausgestattet, lief nun Gefahr, für ihre gesteigerte Produktion keinen Absatz zu finden. Aus schon erwähnten Gründen waren den Abzahlungsgeschäften und den Kredithäusern selbst die Hände gebunden und selbst die Hinweise von Geschäftsfirmen und Industrieunternehmungen in Zeitungsinseraten und Schaufenstern wie „Weit herabgesetzte Preise" oder „Bequeme Teilzahlung" oder „Auf Wunsch Zahlungserleichterungen" vermochten nicht die stark geschwächte Kaufkraft der Konsumenten zu bessern, da ihre eigenen Mittel meistens recht beschränkt waren und vielfach selbst dringend zur Rationalisierung ihrer Betriebe benötigt wurden. Die üblichen Finanzierungsmethoden [114]) aus der Zeit vor dem Kriege versagten auch bei diesem abnormalen Kreditbedarf und so entschlossen sich dann Industrie und Handel in den letzten Jahren in Deutschland, mehr und mehr zu der amerikanischen Methode der Absatzfinanzierung überzugehen.

Bahnbrechend auf diesem Gebiete war wie in Amerika so auch in Deutschland der Automobilhandel. Die Dinge liegen hier deshalb so einfach, weil der Einzug der einzelnen Raten vom Finanzierungsinstitut leicht übernommen werden kann. Vielfach tritt der Käufer mit dem Finanzierungsinstitut in gar keine Verbindung. Das Geschäft wird meistens lediglich zwischen dem Händler und dem Finanzierungsinstitut abgeschlossen. Den allgemeinen Vorgang schildert Silberberg [115]) folgendermaßen:

---

[114]) Vergl. Schmalenbach: Finanzierungen, sowie auch J. R. Winkler: Wie überwindet man Kapitalnot und Geschäftskrisen? Stuttgart. S. 46. ff.
[115]) Silberberg: Absatzfinanzierungen. Berlin 1927. S. 6.

„Sie (der Verkäufer) verkaufen die Ware unter Eigentumsvorbehalt, der Käufer hat eine Baranzahlung zu leisten, während der Rest-Kaufpreis in Teilbeträgen, etwa beginnend einen Monat nach Lieferung der Ware, in einem Zeitraum bis zu 18 Monaten zu tilgen ist. Sie stellen über die einzelnen Raten des Rest-Kaufgeldes Wechsel aus, die vom Käufer zu acceptieren und von ihnen zu girieren sind. Diese Wechsel reichen Sie bei der Finanzierungsgesellschaft zur Discontierung ein, indem sie gleichzeitig Ihre Rechte aus dem Kaufvertrag an diese abtreten, ohne daß es dem Kunden bekannt wird — wie überhaupt durch die Inanspruchnahme des Finanzierungsinstituts ihr Verhältnis zu ihren Abnehmern in keiner Weise berührt wird. Auch brauchen sie dem Institut in der Regel keine besonderen Sicherheiten zu stellen."

Es besteht aber die Möglichkeit, daß eine Firma zwar dringend der Hilfe des Finanzierungsinstituts bedarf, aber selbst keine Wechsel auf sich ziehen lassen will. Andererseits verfügt das Institut im allgemeinen nur über sehr geringes Eigenkapital, es ist daher in der Regel genötigt, die hereingenommenen Wechsel sofort zu rediscontieren. Der deutsche Geldmarkt zeigt aber für derartig langfristige Abschnitte nur wenig Aufnahmefähigkeit, so daß in erster Linie das Ausland, namentlich die Schweiz und Holland in Frage kommen. Zu dieser Transaktion bedarf der Wechsel unbedingt zwei Unterschriften. Für diesen Fall kann dann der Verkäufer einer Discontgemeinschaft auf genossenschaftlicher Grundlage [116]) beitreten, welche dann die acceptierten Wechsel giriert und diese für den Verkäufer bei dem Institut discontiert. Mit diesen Sicherheiten ist aber das Ausland noch nicht zufrieden. Das Finanzierungsinstitut ist daher gezwungen, noch die Hilfe von Kreditversicherungsanstalten, inländischen sowohl wie ausländischen, in Anspruch zu nehmen.

Eine schematische Darstellung würde demnach folgendes Bild ergeben: [117])

1. Konsument (Acceptant),
2. Händler (Aussteller und 1. Girant),
3. Bürgin: inländische Versicherungsgesellschaft (Vertragsbürgschaft),
4. Finanzierungsinstitut (2. Girant),
5. Bürgin: inländische Kreditversicherungsgesellschaft (Einzelrevers, verbunden mit Vertragsbürgschaft),
6. Bürgin: ausländische Kreditversicherungsgesellschaft (Vertragsbürgschaft),
7. Eigentliche Kreditquelle: Auslandsbank.

[116]) Silberberg a. a. O. S. 12.

[117]) H. Wichmann: Die Finanzierung des Teilzahlungsgeschäftes in der Praxis. Zeitschrift für Betriebswirtschaft. 1928. Heft 6. S. 464.

Bei der Finanzierung in der Form, wie sie von der Automobilfinanzierung ausgehend zunächst versucht wurde, handelt es sich um absolut einmalige Finanzierungsgeschäfte [118]). Ein bestimmter Verkauf wird beliehen und ist alsbald mit den Raten zu amortisieren und der Kredit ist beendet. Finanziert wird ein einzelnes Verkaufsgeschäft, der Verkauf eines Autos, eines Klaviers oder irgendeines anderen Gegenstandes. Der Kredit ist in der Weise abzudecken, wie der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen hat [119]).

Trotz des großen Kapitalbedarfs ging die Entwicklung der Finanzierungsinstitute nur langsam vor sich. Die Banken waren noch zu mißtrauisch, die Reichsbank ächtete den Automobilwechsel anfangs völlig [120]). Erst nach und nach, mit der Konsolidierung der wirtschaftlichen Verhältnisse konnten diese Gesellschaften festen Fuß fassen und sich weiter entwickeln. Ein weiteres Hindernis bildete die Tatsache, daß mit wenigen Ausnahmen ausschließlich das Ausland der Geldgeber war, schon aus dem Grunde, weil sich für Wechsel mit 12 bis 18 Monaten Laufzeit im Inlande kein Käufer gefunden hätte. Dieser Umstand mußte sich naturgemäß auch auf die Preise auswirken und viele haben bisher mit Recht die übermäßig hohen Kosten der Absatzfinanzierung gescheut [121]).

Die Finanzierungsspesen werden von den Instituten aus verständlichen Gründen in der Regel nicht in Zins-, sondern in Gebührensätzen entweder von der Wechselsumme oder, wenn die Spesen auf die einzelnen Raten mitverteilt werden sollen, vom Kreditbetrag ausgedrückt. Sie betragen beispielsweise durchschnittlich in der Automobilfinanzierung für einen Kredit, der in zwölf gleichen Monatsraten abgedeckt wird, bei der Allgemeinen Motorenfabrik A.-G. in Berlin (Amka) 8½ % der Kreditsumme, binnen 18 Monaten 13 % [122]). Darüber hinaus hat aber das Institut in dieser Spezialfinanzierung noch eine Einnahme an Provision (etwa 20 %) aus der Kasko- und Haftpflichtversicherung, die durch seine Vermittlung abgeschlossen werden bzw. diesem für einen etwaigen Provisionsausfall bei Nichtabschluß eine Entschädigung in Höhe von 100 bis 150 RM. entrichtet werden muß, wobei aber zu beachten ist, daß die Versicherung trotzdem bei einer anderen Gesellschaft abgeschlossen werden muß.

---

[118]) H. Berlak u. A. Felix: a. a. O. S. 97.

[119]) Vergl. Art.: Das Abzahlungsauto, Die Entwicklung des Finanzierungsgeschäftes in Industrie- und Handelszeitung v. 16. Nov. 26.

[120]) Vergl. Art: Kassakauf oder Abzahlung in der Frankfurter Zeitung v. 5. Nov. 26.

[121]) Vergl. Industrie- und Handelszeitung v. 16. Nov. 1926.

[122]) Vergl. Art.: Die Struktur des Finanzierungsinstitutes für Teilzahlungsgeschäfte, in der Zeitschrift „Das Geschäft" v. Juni 1928. Heft 6. S. 113.

Aus nachstehender Tabelle ist zu entnehmen, daß die Kosten für die Absatzfinanzierung heute normalerweise zwischen 16 bis 19 % p. a. schwanken [123]).

Finanzierungsgesellschaft	Bei Abtragung der Restkaufsumme in 12 gleichen Monatsraten	
	Kosten v. H. p. a. d. Kreditsumme	Kreditkosten in v. H. d. Kaufpr.
Allgemeine Kredit-A.-G.	16,20	7,0
Commercial Investment-Trust A.-G.	18,46	8,0
Deutsche Automobilbank A.-G.	16,69	7,2
Frankfurter Industriekredit G. m. b. H.	16,62	7,2
Industrielle Disconto Matchapping & Co.	16,46	7,1
„Motor" A.-G. für Kraft und Verkehrsmittel	16,62	7,2
Kreditanstalt für Verkehrsmittel	17,69	7,7

Die offiziellen Bedingungen der Institute für die Kostenberechnung bei 12-Monatsgeschäften sind [124]):

Allgemeine Kredit-A.-G.	Discont 12,5 % p. a. und 2,0 % Gebühr vom Kreditbetrag
Commercial Investment-Trust A.-G.	Gebühr 9 % und 1 % Kreditprovision = 10 % Gebühr vom Kreditbetrag
Deutsche Automobilbank A.-G.	Discont 18 % und 2 % Gebühr vom Kreditbetrag
Frankfurter Industriekredit G. m. b. H.	9 % Gebühr vom Kreditbetrag
Industrielle Disconto Matchapping & Co.	Discont 10 % p. a. und 3,5 % vom Kreditbetrag
„Motor" A.-G. für Kraft und Verkehrsmittel	9 % vom Kreditbetrag
Kreditanstalt für Verkehrsmittel	Discont 14 % p. a. und 2 % Gebühr vom Kreditbetrag

Daß diese Finanzierungsunternehmungen nun sich auch in Deutschland gut einzuführen verstanden, zeigt uns ein näheres Studium der verschiedenen Geschäftsberichte dieser Gesellschaf-

[123]) H. Gröbel: Absatzfinanzierung, in der Zeitschrift „Maschinenbau" v. 17. November 1927. Heft 22. S. 1112.

[124]) Zusammengestellt auf Grund der verschiedenen Geschäftsbedingungen der Gesellschaften, ferner vergl. Gröbel a. a. O. S. 1112 und Industrie- und Handels-Ztg. v. 16. Nov. 26.

ten. So kann man in dem Geschäftsbericht von 1927 der Kreditanstalt für Verkehrsmittel A.-G. Berlin folgendes lesen: „Begegneten wir im vorhergegangenen Geschäftsjahr bei der Propagierung von Abzahlungsgeschäften noch häufig starker Zurückhaltung, so können wir jetzt mit Befriedigung konstatieren, daß sich Industrie und Handel in steigendem Maße dieser Spezialkredite bedienen." Während die Bilanz für 1926 einen Umsatz von rund 50 Millionen Reichmark aufzuweisen vermochte, finden wir 1927 einen solchen in Höhe von 120 Millionen Reichsmark. Als ein weiteres Zeichen des Gedeihens dieser Gesellschaft ist der starke Ausdehnungsdrang, der sich in diesem Jahre bemerkbar machte, zu beachten. So entstand unter ihrer Mitwirkung [125])

a) in Köln, für den Tätigkeitsbereich Rheinland und Westfalen die
Rheinisch-Westfälische Kreditanstalt für Verkehrsmittel A.-G.,

b) in Dresden, für den Tätigkeitsbereich Sachsen und Thüringen die
Kreditansalt für Industrie und Verkehrsmittel A.-G.,

c) in Hamburg, für den Tätigkeitsbereich Norddeutschlands die
Hanseatische Kreditanstalt für Verkehrsmittel A.-G.,

weiterhin interessierte sich die Gesellschaft

a) in Oesterreich an der
Warenverkehrs A.-G.,

b) in Ungarn an der
Vaterländischen Verkehrskreditanstalt A.-G.

Eine besondere Stellung im Rahmen der Absatzfinanzierung nimmt das System ein, das die Kreditanstalt für Verkehrsmittel A.-G. in Gemeinschaft mit den Berliner Elektrizitätswerken A.-G. (BEWAG) aufgebaut hat und das unter dem Namen „Elektrissima-System" der Bewag [126]) (abgekürzt E) allgemein bekannt geworden ist. Bei dieser Vertriebsmethode, die in sehr vielen Großstädten bereits Eingang gefunden hat, kommt es den beteiligten Elektrizitäts- und Gaswerken vor allen Dingen darauf an, durch Beteiligung an der Finanzierung — nicht aber am Vertrieb — trotz Erleichterung des Teilzahlungsverkaufs, den Stromkonsum durch Förderung des Absatzes von Maschinen und Apparaten zu fördern [127]). Der allgemeine Geschäftsgang ist folgender: Der Händler, gewöhnlich

[125]) Laut Geschäftsbericht v. 1927. S. 4.
[126]) R. Kaufmann: Das Elektrissimasystem der Bewag, in der Zeitschrift „Technik und Wirtschaft". Juni 28. S. 150.
[127]) H. Berlak u. A. Felix a. a. O. S. 98

sind es Installateure, kreditiert seinem Kunden beim Kauf eines elektrischen Gegenstandes, wie Bügeleisen, Kochapparate, Heizkissen usw. nach einer gewissen Anzahlung den Rest des Kaufpreises. Diesen Kreditkauf meldet er dem Elektrizitätswerk, das dann das beim Abschluß des Kaufvertrages ausgefüllte Formular auf seine Richtigkeit hin prüft und dann dem Verkäufer die restliche Kaufsumme in bar ausbezahlt. Dafür tritt dann das Elektrizitätswerk anstelle des Installateurs in alle Rechte gegenüber dem Kunden und kassiert dann die restlichen Raten zugleich mit der Erhebung der Stromlieferungsgebühren. So vermag diese Organisation allen Beteiligten nur Vorteile zu bringen. Der Kunde kann bei der schlechten Wirtschaftslage angesichts der günstigen Bedingungen leichter die Vorzüge des Elektrizitätsbezuges genießen. Für das Werk ergibt sich wiederum eine vermehrte Lieferungsmöglichkeit, die es ja in erster Linie erstrebt. Und nicht zum Schluß profitieren bei diesem System auch die Geschäftsleute, die sich ohnehin schon durch die starke Konkurrenz der öffentlichen Werke stark beeinträchtigt fühlen. Der Erfolg blieb auch nicht aus, denn allein im Bereich der Berliner Elektrizitätswerke A.-G. konnten bereits in den ersten neun Monaten 53 000 Aufträge mit einer gesamten Kreditsumme von 4½ Millionen Reichsmark entgegengenommen werden[128]).

Interessant ist ebenfalls das Absatzfinanzierungssystem, nach dem das Berliner Schuhhaus Leiser arbeitet. Es wendet sich an leitende Angestellte in großen Betrieben, Personalchefs oder Buchhalter, die mit der Auszahlung der Gehälter betraut sind, und macht sie gleichsam zu Vertretern ihrer Firma. Sie erhalten Scheckhefte mit der Berechtigung, dieselben an kreditwürdige Betriebsangehörige auszuhändigen. Mit diesen können die Scheckinhaber wie barzahlende Kunden und ohne Preisaufschlag bei der Firma Leiser, die mit 20 Filialen in der ganzen Stadt verbreitet ist, einkaufen. Auf jeden Scheck kann jedoch nicht mehr als für 45 RM. Ware entnommen werden, ein Drittel muß angezahlt werden, die Teilzahlungsraten behält der Vertrauensmann bei den nächsten beiden Gehaltszahlungen von den Angestellten ein, nachdem sich die Betreffenden vorher schriftlich mit dieser Regelung einverstanden erklärt haben[129]).

Der Gedanke, nicht den letzten Konsumenten, sondern das kreditgebende Geschäft zu finanzieren, wird auch in den im „Reichsverband des kreditgebenden Einzelhandels" zusammengeschlossenen Abzahlungsgeschäften bevorzugt[130]), deren Zen-

[128]) Vergl. Art.: Das Teilzahlungsgeschäft der städt. Elektrizitätswerke in dem „Deutschen Handwerkerblatt" v. 1. Febr. 28 S. 54.
[129]) Vergl. Art. Organisation des Kreditverkaufs in Barzahlungsgeschäften in der Zeitschrift „Das Geschäft". Febr. 1928.
[130]) H. Berlak u. A. Felix a. a. O. S. 101.

tralorganisation sich ebenfalls ein eigenes Kreditinstitut, die Discontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels e. G. m. b. H., zur Finanzierung des Konsums angegliedert hat [131]).

Auf dieser Grundlage arbeitet weiterhin der Möbel-Einzelhandel, der sich in der „Treuhandelsgesellschaft des Deutschen Möbel-Fachverbandes (Treumö) in Verbindung mit der als Finanzierungsinstitut wirkenden „Deutschen Automobilbank" eine geeignete Organisation geschaffen hat [132]). In diesem Sinne arbeitet ferner die von der Dresdner Bank gegründete Zentralkreditgemeinschaft e. G. m. b. H. in Berlin [133]).

Das Prinzip dieser Finanzierung besteht allgemein darin, daß die Forderungen aus den Kaufverträgen an die betreffenden Gesellschaften abgetreten werden und die Kreditgewährung durch Hergabe von Kundenwechseln oder Accept des Verkäufers erfolgt, die dann discontiert werden. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers und die Einziehung der Raten liegen grundsätzlich in der Hand des Verkäufers. Diese Systeme stellen daher weniger eine Konsumfinanzierung dar, sondern sie sind vor allen Dingen als ein Mittel zur Finanzierung des Absatzes gedacht [134]). Während die bisher erwähnten Finanzierungsmethoden auf die Absatzgestaltung im allgemeinen einen günstigen Einfluß auszuüben vermochten und daher ihre Einführung und Ausgestaltung vom volkswirtschaftlichen Standpunkte begrüßt wurde, konnten diese Erfolge bei der eigentlichen Konsumfinanzierung dagegen nicht festgestellt werden.

Dieses heißumstrittene Problem soll nun im folgenden Gegenstand näherer Erörterung sein.

---

[131]) H. Berlak u. A. Felix a. a. O. S. 101.

[132]) R. Pferdemenges: Konsumfinanzierung, Kölner Vorträge die Kreditwirtschaft II. Teil. S. 21.

[133]) Vergl. Industrie- und Handelszeitung v. 17. Nov. 26.

[134]) Th. Buddeberg: Konsumfinanzierung in der Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1928. Heft 1. S. 39.

III. Teil

Die Konsumfinanzierung

1. Kapitel.

Der Begriff „Konsumfinanzierung".

Der Begriff „Konsumfinanzierung" hat sich in Deutschland für all das durchgesetzt, was dazu dienen soll, dem letzten Käufer, Konsumenten, die Anschaffung solcher Gegenstände, die nicht reine Verbrauchswaren sind, dadurch zu erleichtern, daß ihm durch Banken bzw. Finanzinstitute Personalkredite gewährt werden, mit denen er dem Einzelhandel als Barkäufer gegenübertritt, so daß also der Einzelhandel eigene Mittel für diese Finanzierung nicht aufzuwenden hat. Der Begriff Konsumfinanzierung ist insofern unglücklich gewählt, als es sich nicht allein um eine Finanzierung des Konsums im eigentlichen Sinne, also um Verbrauchsgüter handelt, sondern um die Finanzierung der Anschaffung von Gebrauchsgütern mit längerer Lebensdauer. Deshalb ist der Ausdruck „Anschaffungskredit" besser, weil es da besser zum Ausdruck kommt, worauf es hier ankommt: Kredit zum Zwecke der Anschaffung und nicht des Verbrauchs [135]). Ein Vergleich mit den volkswirtschaftlichen Begriffen von Produktiv- und Konsumtivkrediten ist daher nicht gut angängig [136]).

Weiterhin verbindet sich mit dem Begriff „Konsumfinanzierung" ein Plan, das Abzahlungswesen zu einer regelrechten Einrichtung des wirtschaftlichen Verteilungsapparates zu machen. Die große Menge der Verbraucher soll in den Stand gesetzt werden, über den Rahmen des täglichen und dringenden Bedarfs hinaus, notwendige Gegenstände und Waren zu kaufen, auch wenn die hiezu notwendigen Barmittel im Augenblick nicht vorhanden sind oder nicht ausreichen [137]). Das entscheidende Moment bei der

[135]) B. Birnbaum: Konsumfinanzierung. Berlin 1926. S. 7.
[136]) Vergl. den Art. Konsumkredite? in der Industrie- und Handelszeitung v. 17. Nov. 1926.
[137]) Vergl. Art. Konsumfinanzierung in der Zeitschrift „Der bayerische Einzelhandel" 1926. Nr. 50/51.

Konsumfinanzierung besteht jedoch darin, daß mit ihr zum ersten Male eine finanzielle Aufbaumaßnahme von der Seite des Verbrauchers her ergriffen wird, während alle bisherigen finanziellen Maßnahmen zur Unterstützung des Wiederaufbaues der deutschen Wirtschaft sich im wesentlichen auf die Produktion beschränkten.

2. Kapitel.

Die alten Abzahlungsgeschäfte und die neuen Methoden der Konsumfinanzierung.

Die Konsumfinanzierung bedeutet an sich nichts Neues. Neu ist nur das Wort, mit einem geheimnisvollen Mantel umgeben, um es der Neuzeit annehmbar zu machen[138]). Den „Konsum finanzierten" bereits die alten Abzahlungsgeschäfte des Einzelhandels, die schon seit langem wie in den meisten anderen Ländern, so auch in Deutschland, heimisch sind und die nur vorübergehend in den Zeiten des Krieges und der Inflation an Bedeutung verloren. Nach dem Kriege machte sich nun in allen Zweigen des Wirtschaftslebens ein Streben bemerkbar, jeden Betrieb und jeden Betriebsvorgang, jede Arbeit und Arbeitsverrichtung, jedes Wirtschaftsgebiet und jede Wirtschaftsmethode „rationell" zu gestalten[139]). Während die Begriffe „Technisierung" und „Normung" sich mehr auf eine bessere Ausgestaltung der Produktion beziehen, soll die Konsumfinanzierung ein Schritt auf dem Gebiete der Rationalisierung des Einzelhandels und des Verkaufs sein[140]). Das alte Abzahlungsgeschäft schließt drei wirtschaftliche Funktionen in sich:

1. den Verkauf,
2. die Finanzierung durch Kredithergabe,
3. die Uebernahme des Risikos bzw. die Sicherung des Kredits.

Die Konsumfinanzierung dagegen bringt die dem heutigen Stande der Wirtschaft erforderliche Arbeitsteilung auf den gesamten Gebieten und sucht damit eine wesentliche Verbilligung auf allen Seiten zu erreichen. Dabei soll die Möglichkeit einer Aufrechterhaltung des normalen Barverkaufspreises gewahrt bleiben[141]). Das Wesen des Abzahlungsgeschäftes alter Art[142]) be-

---

[138]) Ernst: „Konsumfinanzierung im Wirtschaftsdienst v. 10. Dez. 26. S. 1697.

[139]) J. Thiessen: Einzelhandel, in der Industrie- und Handelszeitung v. 1. Jan. 1927.

[140]) Anderer Ansicht ist O. Kleinath. Vergl. seinen Art. in der Industrie- und Handelszeitung v. 1. Jan. 1927.

[141]) B. Birnbaum a. a. O. S. 27.

[142]) Vergl. den Art. Alte und neue Wege des Abzahlungsgeschäftes, in der Industrie- und Handels-Zeitung v. 20. Okt. 1927.

ruhte darin, daß der Einzelhändler aus eigenen Mitteln seiner Kundschaft Kredit gewährte, weil Bankkredite für diese Geschäfte vor dem Kriege nicht zu haben waren, zumal die betreffenden Firmen in der Regel in den Arbeiterquartieren der Städte mit einer ziemlich unsicheren und sehr zahlungsschwachen Kundschaft arbeiten mußten [143]). Der Kaufpreis konnte in der Regel bei einer mäßigen Anzahlung in bequemen Monatsraten getilgt werden. Diese Verschmelzung zwischen Kreditgeber und Verkäufer hebt nun diese Art der Konsumfinanzierung auf. Zwar bezweckt auch sie ihrem inneren Wesen nach nichts anderes als eine Bedarfsdeckung auf Abschlagszahlung, hat also mit dem alten Abzahlungsgeschäft die Vorverlegung der Bedarfsdeckung gemeinsam, und ist es auch heute noch so wie früher der Einzelhandel, der sich die Finanzierung des Konsums angelegen sein läßt, so sind doch die Methoden, mit denen heute die Konsumfinanzierung betrieben wird, von denen des alten Abzahlungsgeschäftes wesentlich verschieden. Im Gegensatz zu dort erfolgt hier die Finanzierung des Konsums durch ein besonderes Kreditinstitut, das entweder ein schon vorhandenes, selbständiges, bankmäßiges Unternehmen ist, oder aber eine von den die Konsumfinanzierung betreibenden Wirtschaftskreisen erst zu diesem Zweck geschaffene Einrichtung [144]).

3. Kapitel.

Geschichte und Organisation der verschiedenen Konsumfinanzierungssysteme.

1. Die Kunden-Kredit G. m. b. H. Königsberg.

Die Kunden-Kredit G. m. b. H. in Königsberg war das erste Institut, welches am 30. August 1926 die amerikanische Geschäftspraxis in Deutschland einführte. Nach dem Geschäftsbericht von 1926 sucht das Unternehmen weniger eine Ausdehnung des Absatzes zu erreichen, sondern will in erster Linie die Ueberführung eines ungeregelten und ausgedehnten Borgwesens in systematische Bahnen vermitteln. Somit ist diese Gesellschaft denselben Erwägungen entsprungen wie das moderne deutsche Teilzahlungsgeschäft überhaupt [145]). Auch sie erkannte, daß der offene Kredit in dem Umfange, den er beispielsweise in Königsberg angenommen hatte, nicht mehr durchführbar war, während andererseits die

[143]) Vergl. Art. Konsumfinanzierung in der „Deutsche Sparkassen-Zeitung" v. 16. Nov. 1926.
[144]) R. Pferdemenges a. a. O. S. 20.
[145]) H. Berlak u. A. Felix a. a. O. S. 26

Notwendigkeit einer Kreditgewährung offen zutage trat. Mit dem eigentlichen Teilzahlungsgeschäft hat sie noch die Selbsttragung des Kreditrisikos gemeinsam, das nicht auf eine Versicherungsgesellschaft abgewälzt wird, wie dies bei den folgenden Systemen der Fall ist. Die geldgebende Bank, die Königsberger Stadtbank, tritt nur als Darlehensgeberin auf, die an die Kreditanstalt die erforderlichen Mittel zu einem festen Satze ausleiht. Als Kreditanstalt fungiert eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, deren Anteile sich in den Händen der an der Kreditgenossenschaft beteiligten Einzelhändler befinden. Die vom kreditnehmenden Kunden zu zahlenden Zinsen betragen 1 % monatlich von der jeweils schuldigen Summe. Die Kredite werden in Höhe von 50 bis 1000 RM. gewährt [146]). Ein neuer Kredit wird erst nach Abdeckung von mindestens 50 % eines bereits früher erhaltenen Darlehens erteilt. Die Höchstdauer der Kredite beträgt zwölf Monate, die Mindestfrist drei Monate. Die Tilgung erfolgt durch monatliche Ratenzahlungen. Bei einem Kredit von drei bis fünf Monaten ist die erste Rate innerhalb der ersten fünf Tage nach Aushändigung des Kreditbriefes fällig, bei längeren Krediten muß die erste Rate sofort bezahlt werden. Bei Verzug wird der ganze Restbetrag sofort fällig. Bemerkenswert ist die gründliche Prüfung der Bonität des Kreditnehmers. Mit der Stellung des Kreditantrages müssen eine Reihe von Fragen schriftlich beantwortet werden, von denen die Fragen nach dem ehelichen Güterstande, dem dienstlichen und sonstigen Einkommen, den Schulden und der Anhängigkeit eines Gehaltsabzugsverfahren hervorzuheben sind. Es muß ferner angegeben werden, ob eine eigene Wohnung und Möbel vorhanden sind und ob Pfandrechte oder Eigentumsvorbehalte an dem Mobiliar bestehen, ferner ob Prozesse gegen den Kreditnehmer schweben. Bereits die Werbeschrift [147]) der Gesellschaft enthält die Bemerkung, daß eigene Wohnung mit eigenen Möbeln oder gesicherte Stellung in der Regel Voraussetzungen für die Kreditfähigkeit sein müssen. Darüber hinaus ist ferner eine Sicherung der Kredite durch Abtretung der Gehaltsansprüche oder Stellung einer Bürgschaft vorgesehen. Auch können dingliche Sicherungen, wie Uebereignungen von Mobiliar usw. verlangt werden. Nach den bisher vorliegenden Berichten [148]) arbeitet das Institut zufriedenstellend. Die einzelnen Berufsschichten sind wie folgt an dem Kreditumsatz beteiligt:

---

[146]) Vergl. die Geschäftsbedingungen dieser Gesellschaft.

[147]) Siehe „Konsumfinanzierung als Werbemittel", herausgegeben von der Schriftleitung „Die Textil-Woche". S. 46.

[148]) Geschäftsberichte der Kunden-Kredit G. m. b. H. Königsberg von 1926 und 1927.

Ferner vergl. den Art. Gute Erfolge des Teilzahlungskredits im „Konfektionär" Nr. 25. S. 43.

	1926	1927
Beamte	26 %	24 %
Kaufm. und technische Angestellte	30 %	30 %
Arbeiter	29 %	32 %
Freie Berufe und selbst. Gewerbetr.	5 %	4 %
Sonstige	10 %	10 %

Bemerkenswert ist die Feststellung, daß in erster Linie Wert auf gute Qualität gelegt wird und daß sich die Anschaffungen im allgemeinen auf größere notwendige Artikel erstrecken[149]). Die Beteiligung der angeschlossenen Firmen am Umsatz nach Branchen geordnet, ergibt folgendes Bild:

	1926	1927
Textilwaren	76,2 %	74,4 %
Schuhwaren	13,4 %	12,5 %
Einrichtungsgegenstände	5,5 %	6,6 %
Wirtschaftsartikel	2,0 %	2,0 %
Diverse Spezialgeschäfte	2,9 %	4,5 %

2. Kaufkredit Akt.-Ges. Zürich.

Diesem Königsberger Unternehmen folgte im September das Warenhaus Hermann Tietz mit seinen vierzehn Warenhäusern in den verschiedenen Städten Deutschlands[150]). Das Finanzierungsinstitut ist hier die in Zürich ansässige Kaufkredit A.-G.[151]). Bei diesem System ist jedoch der Käufer verpflichtet, beim Kauf eine Anzahlung in Höhe von mindestens 25 % zu leisten, so daß ihm also nur ein Kredit in Höhe von 75 % des Wertes der von ihm angeschafften Gegenstände gewährt wird. Der Einkaufspreis ist für den auf solchen Kreditschein Einkaufenden vollkommen der gleiche wie für den Kassakunden[152]). Die Verteuerung für den Käufer besteht aber darin, daß er der Kaufkredit A.-G. für den ihm eingeräumten Kredit 5 % der Kreditsumme als Vergütung zu entrichten hat. Mit diesem Aufschlag sollen die Zinsen und die Verwaltungsspesen der Gesellschaft gedeckt werden. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit geschieht genau so wie bei dem vorhin erwähnten Institut. Wird dann der Antrag genehmigt, so erhält der Käufer ein Heft mit zehn Doppelkreditscheinen, die er dann beliebig für seine Einkäufe verwenden kann, jedoch mit der Maßgabe, daß der Einkauf auf Kredit innerhalb eines Zeitraumes von

[149]) Vergl. „Der Konfektionär" v. 2. April 1927. S. 7. — Ferner Th. Buddeberg a. a. O. S. 111.

[150]) Vergl. die Zeitschrift „Der Konfektionär" v. 6. November 1926.

[151]) R. Pferdemenges a. a. O. S. 22.

[152]) Vergl. Art. Konsumfinanzierung in der Industrie- und Handelszeitung v. 24. Okt. 26.

vier Wochen nach Aushändigung des Heftes erfolgt sein muß. Im allgemeinen handelt es sich bei diesem System um eine ähnliche Organisation, wie sie bereits bei dem System des Warenhauses Dufayel geschildert wurde [153]).

3. Der Plan der Berliner Spezialgeschäfte.

Der dritte Versuch ging von dem Verband Berliner Spezialgeschäfte aus unter Vermittlung der „Citag" (Commercial Investment Trust A.-G.[154]), einer Berliner Tochtergesellschaft des größten amerikanischen Unternehmens auf diesem Spezialgebiete. Die amerikanische Hauptfirma betreibt das Finanzierungsgeschäft schon seit 19 Jahren und befaßt sich zu zwei Drittel nur mit der Finanzierung des Abzahlungsgeschäfts für Automobile. Sie kann mit als die bedeutendste Firma auf diesem Gebiete angesprochen werden, besitzt 50 Filialen und steht in engster, dauernder Fühlung mit sieben großen Automobilfabriken [155]).

In dem Verbande Berliner Spezialgeschäfte sind nur verhältnismäßig wenige, allerdings jedoch führende Berliner Einzelhandelsgeschäfte zusammengeschlossen, so daß das von diesen in die Wege geleitete Absatzfinanzierungssystem keine umfassende Bedeutng hat. Das charakteristische Merkmal dieses Systems ist die vollkommene Abwälzung des Risikos des Kreditgeschäftes von den Einzelhändlern und deren Uebernahme auf die Citag. In erster Linie sollen bei diesem Unternehmen Beamte und Angestellte im festen Dienstverhältnis in Frage kommen. Gewöhnlich wird man von einer Kreditverteilung in Höhe von zwei Monatsgehältern ausgehen. Als Maximalhöhe ist vorläufig der Betrag von 3000 RM. festgesetzt. Als Kosten für den eingeräumten Kredit hat der Kreditnehmer eine Vergütung von 7 % der Kreditsumme zu entrichten, die ihm von vornherein vom Kreditbetrage abgezogen werden [156]). Die Ausnutzung muß innerhalb eines Monats nach Erteilung des Kreditbriefes, die Rückzahlung in über ein Jahr verteilten Monatsraten erfolgen [157]).

4. Die Kunden-Kreditgesellschaft deutscher Einzelhändler e. G. m. b. H. Berlin.

Hier ist eine Verteilung des Risikos zwischen den beteiligten Einzelhändlern und den geldgebenden Stellen vorgesehen. Die

---

[153]) Vergl. S. 24. Ferner Mayer-Neisser: Moderne Warenhaus-Organisation. Berlin 1928. S. 166/67.

[154]) R. Pferdemenges a. a. O. S. 22.

[155]) Vergl. den Art. Auf Abzahlung, in der Industrie- und Handelszeitung v. 28. 5. 26.

[156]) Vergl. den Art. Experimente zur Absatzsteigerung, in der Industrie- und Handelszeitung v. 17. Nov. 1926.

[157]) Vergl. die Geschäftsbedingungen dieses Instituts.

Einzelhändler bilden eine eingetragene Genossenschaft m. b. H., jeder Genosse übernimmt eine Kapitaleinlage von 200 RM. und eine Haftsumme von 200 RM. und leistet einen einmaligen Zuschuß für Propagandazwecke von 100 RM. Die Genossenschaft erhält von einem Bankkonsortium die erforderlichen Mittel, ohne daß ein fester Zinssatz vorher vereinbart wird. Aus diesen Mitteln werden auch die Kosten der von der Genossenschaft durchzuführenden Kreditprüfungen und Kreditverteilungen bestritten. Der Verkehr mit der Genossenschaft und den Einzelhändlern spielt sich im wesentlichen ebenso ab wie bei dem System des Verbandes Berliner Spezialgeschäfte, zu bemerken ist jedoch, daß die Kreditzinsen bei Gelegenheit der ratenweisen Zurückzahlung des Kredits mit abgegolten werden [158]). Auch sollen 15 % der gekauften Ware bar angezahlt werden. Dem Einzelhändler werden 6,75 % des Betrages der von ihm eingereichten Schecks abgezogen, 4 % gelten als Zuschuß zu den von dem Geldgeber zu tragenden Betriebsunkosten, 2,75 % fließen in einen zur Dekkung der entstehenden Ausfälle bestimmten Reservefonds. Insofern wird das Risiko vom Einzelhändler und der Genossenschaft gemeinschaftlich getragen. Ferner soll auch hier eine Versicherungsgesellschaft am Risiko beteiligt werden. Nach Möglichkeit sollen nach ein oder zwei Jahren Rückvergütungen an die Einzelhändler aus dem Reservefonds nach Maßgabe der geleisteten Zuschüsse erfolgen. Das geldgebende Konsortium ist hier also in der Lage, sich bei sparsamer Spesenwirtschaft der Genossenschaft eine hohe Verzinsung seines Geldes zu sichern, andererseits trägt es mit Ausnahme des erwähnten Zuschusses der Genossen die Spesen des Geschäftsbetriebes. Das Risiko des Ausfalls an Forderungen gegen die Kundschaft trägt das geldgebende Konsortium unter Beteiligung der Einzelhändler und der Versicherungsgesellschaft. In dem Beitrag zum Reservefonds erschöpft sich mit Ausnahme der aus der Stellung als Genosse folgenden Haftung die Beteiligung des Einzelhändlers an dem Risiko.

Nach und nach entstanden in einzelnen anderen Städten ähnliche Gesellschaften, worunter das wichtigste das Hamburger Institut „Warenkredit Gesellschaft des Hamburger Einzelhandels" sein dürfte, das in seinem Aufbau und in seiner Organisation ähnlich geregelt ist wie das Königsberger Unternehmen [159]).

[158]) O. Leirock: Eine sozialkritische Betrachtung der Konsumfinanzierung, in der Zeitschrift „Der Arbeitgeber" Nr. 4. S. 71.

[159]) Vergl. Art. Konsumfinanzierung als Wettbewerbsmittel. S. 40.

4. Kapitel.

Die organisatorischen Bestandteile der Konsumfinanzierung.

Der organisatorische Aufbau der Konsumfinanzierung ist durch den Grundgedanken bestimmt, das Kreditgeschäft durch Arbeitsteilung zu rationalisieren. Die Anhänger der neuen Methode sehen in der bisherigen Form des Abzahlungsgeschäftes nicht mehr die Grundsätze der Volks- sowie die der Betriebswirtschaft gewahrt und vergleichen die Abzahlungsgeschäfte ihrer Struktur nach mit dem alten Handwerk, das ebenfalls durch die modernen Organisationstendenzen des Fabrikbetriebes verdrängt wurde [160]). Bei der Konsumfinanzierung finden wir daher mehrere Parteien vor [161]). Zunächst den auf Kredit kaufenden Kunden, ferner den einem bestehenden System angeschlossenen Einzelhändler, das Konsumkreditinstitut, das in bankmäßiger Ausführung die Kreditgewährung übernimmt, die Versicherungsgesellschaft, die das Ausfallrisiko trägt und den Geldgeber, der das erforderliche Kapital zur Verfügung stellt. Im folgenden sollen nun die Aufgaben dieser fünf Personenkreise im einzelnen noch einmal genau beschrieben werden [162]).

1. Der Kunde.

Der Kunde, der sich bei der Konsumkreditanstalt meldet, wird mittels Fragebogen um Auskünfte über seine Kreditwürdigkeit genau geprüft und hierauf im Rahmen seiner Einkünfte bekommt er dann einen entsprechenden Kredit mit günstigen Ratenzahlungen zugebilligt. Der Kreis der Kunden, der als kreditwürdig betrachtet wird, ist verhältnismäßig klein, denn die Masse der Kundschaft, insbesondere die ganzen Massen der Industriearbeiter, der Bauarbeiter, der handwerklichen Arbeiter, der Transportarbeiter fallen vollständig aus, weil diese ganze große Schar von Arbeitnehmern kein festes gesichertes Einkommen hat. Im wesentlichen werden also in Frage kommen Beamte, Angestellte und freie Berufe, wie Aerzte, Rechtsanwälte, soweit sie ein schuldenfreies Einkommen haben, und selbständig Gewerbetreibende.

2. Der Einzelhändler,

der sich einer Konsumkreditanstalt und damit diesem System anschließen will, hat die Möglichkeit, die ihm vom Kunden beim Kauf der Ware in Zahlung gegebenen Kreditbriefe oder Kreditschecks gegen Abzug einer vorher festgesetzten Summe von der Konsum-

[160]) B. Birnbaum a. a. O. S. 25.
[161]) Th. Buddeberg a. a. O. S. 41.
[162]) Vergl. Praktische Rundschau des Hansa-Bundes vom 5. April 1927. S. 102.

kreditanstalt in bar ausbezahlt zu erhalten. Nach den Verträgen ist er verpflichtet, dem Kreditkunden denselben Verkaufspreis zu machen wie dem Barkunden, er darf also dem Barkunden keinen Rabatt gewähren[163]) und weiterhin darf er nur solche Kreditschecks und Kreditbriefe von der Kundschaft in Zahlung nehmen, die von derjenigen Konsumkreditanstalt herrühren, an die er angeschlossen ist. Dagegen ist es wohl in sein Belieben gestellt, wie bisher jedem Kunden auf eigenes Risiko einen persönlichen Kredit einzuräumen.

3. Die Konsumkreditanstalt

hat die Aufgabe, vom Geldgeber Geld aufzunehmen, mittels dessen dem Einzelhändler der Gegenwert der Kreditkäufe, die der Kunde bei ihm macht, sofort in bar zurückbezahlt werden kann. Weiter hat sie den gesamten Kreditvorgang, wie Aushändigung der Formulare, Prüfung der Kreditwürdigkeit usw. mit dem Kunden zu regeln. Die vereinbarte Rate wird dann vom Kreditinstitut monatlich eingezogen und das so eingehende Geld wird dann zur Zurückzahlung an den Geldgeber bzw. zu neuen Ausleihungen bereitgestellt. Im wesentlichen ist sie also eine Verwaltungsstelle für den Geldverkehr mit dem Geldgeber, mit dem Kunden und mit dem Einzelhändler, weiter für Auskünfte über die Kunden, Dinge, die mit großen Gefahren und ziemlich erheblichen Spesen verbunden sind.

4. Die Versicherungsanstalt

soll dazu dienen, Ausfälle zu ersetzen, die durch die Nichtbezahlung der festgelegten Raten seitens des Kunden entstehen. Die Konsumkreditanstalt kann das Risiko ganz oder teilweise bei Versicherungsgesellschaften abdecken[164]), oder sie kann sich dadurch sicherstellen, daß in Höhe der voraussichtlichen Ausfälle bei ihr ein entsprechender Reservefonds gebildet wird[165]).

5. Der Geldgeber

kann entweder vollständig unabhängig von der Konsumkreditanstalt sein und dieser zu einem vorher vereinbarten Jahreszins die notwendigen Gelder zur Verfügung stellen[166]) oder er ist mit der Konsumkreditanstalt verbunden und übernimmt damit zugleich alle oder einen Teil der entstehenden Spesen und des Risikos[167]).

---

[163]) Th. Buddeberg a. a. O.
[164]) So bei System Königsberg und Hamburg.
[165]) So bei System Citag und Kundenkreditanstalt deutscher Einzelhändler.
[166]) Vergl. das System der Citag.
[167]) Vergl. das System bei Tietz.

Zur Charakterisierung des Kredites selbst ist noch zu sagen, daß dieser gewöhnlich ein reiner Personalkredit ist, der lediglich durch ein Schuldanerkenntnis über den kreditierten Betrag gedeckt wird. Die Höhe kann verschieden sein und ist von den einzelnen Organisationen in ihren Satzungen besonders festgelegt. Doch gilt als Höchstgrenze allgemein der Betrag von 500 RM. Diese Summe kann aber überschritten werden, wenn genügende Sicherheiten vorhanden sind. Gewöhnlich dient aber als Richtschnur das Monatseinkommen von 150 bis 200 RM. eines unteren Beamten. Bei Lohnempfängern, wenn solche überhaupt in Betracht kommen, ist die Grenze durch den pfändbaren Anteil gegeben. Die Benützung des Kredits selbst unterliegt den verschiedenen Satzungsvorschriften der Gesellschaften. So sehen verschiedene Unternehmungen von einer Anzahlung gänzlich ab, während andere wiederum eine Anzahlung von der Dauer der Kreditfrist abhängig machen. Bei den meisten Kreditinstituten findet man jedoch die Bestimmung, daß bei jedem Einzelkauf mindestens 15 % oder 25 % angezahlt werden müssen. Die Lauffrist des Kredits beträgt im allgemeinen fünf, sechs oder zwölf Monate und kann bei besonderen Umständen auf 18 Monate verlängert werden. Gewöhnlich geht man von der Auffassung aus, diese Kredite möglichst kurzfristig zu gestalten und dieselben möglichst oft in Umlauf zu bringen, um ein sogenanntes Einfrieren der Kredite zu verhindern. Von der Lauffrist ist ferner die Kauffrist zu unterscheiden, d. h. die Zeit, innerhalb deren der kreditierte Betrag ausgegeben werden kann. In der Regel erstreckt sich dieser auf die Dauer der Lauffrist des Kredits, so daß der Käufer nach seinem Belieben die Einkäufe vornehmen kann. In einzelnen Satzungen ist jedoch bestimmt, daß der Kreditnehmer bereits in einem Monat seine Einkäufe tätigen muß. Nach Ablauf eines Monats muß dann das Scheckbuch zurückgegeben werden, selbst wenn die Kreditsumme noch nicht vollständig in Anspruch genommen worden ist. Die Rückzahlung dagegen ist bei allen Gesellschaften dieselbe und erfolgt durch monatliche Ratenzahlungen in gleichbleibender Höhe. Die Kosten der Konsumfinanzierung sowie der Geltungsbereich sind wiederum sehr verschieden und in den einzelnen Geschäftsbedingungen genau festgelegt.

5. Kapitel.

Die Vor- und Nachteile der Konsumfinanzierung.

Von den Befürwortern der neuen Methode der Konsumfinanzierung werden vor allem folgende Gesichtspunkte ins Feld geführt [168]):

[168]) Industrie- und Handelskammer München, Referat: Die Gefahren der Konsumfinanzierung.

1. Die Notwendigkeit der Absatzsteigerung, der eine Konsumsteigerung vorangehen müsse.

2. Die Behauptung, die Konsumfinanzierung und der Verkauf auf Kredit wirke preissenkend und führe zu einer Rationalisierung der Produktion.

3. Das Beispiel Amerikas, wo man so ziemlich alles, von der Wohnungseinrichtung angefangen bis zum Lautsprecher und Grammophon, geen Abzahlung kaufen kann.

4. Die Annahme, die neue Art der Konsumfinanzierung diene dem Zweck, die mehr oder weniger ungeordnete Kreditgewährung, wie sie nach dem Kriege vielfach eingerissen ist, abzulösen. Durch dieses neue System werde erreicht, daß sich die auf Abzahlung kaufenden Kreise der Bevölkerung den alten Abzahlungsgeschäften und dem sog. Beamtenhandel entziehen und dem regulären Einzelhandel zuwenden.

Zu 1. und 2. Konzentrationsbewegung, Rationalisierung und Konsumfinanzierung werden als die drei organisatorischen Wege erkannt, die bei einer Wirtschaftskrisis zu ihrer Ueberwindung beitragen und zu einer Absatzsteigerung führen sollen[169]). Während die beiden ersten Wege von der Produktion ausgehen, soll bei dem letzteren in grundsätzlicher und umfassender Weise eine Beeinflussung des Wirtschaftslebens diesmal von der Konsumseite ausgehen, bei der ja nach Vershofen[170]) das Kernproblem aller Rationalisierung zu suchen ist. Ebenso wie Rationalisierung und Normung soll auch die Konsumfinanzierung der allgemeinen Ankurbelung[171]) und Aufforstung[172]) der Wirtschaft dienen. Es kann aber keinem Zweifel unterliegen, daß der Hauptgrund für unsere schlechte Wirtschaftslage in den schlechten Absatzverhältnissen zu suchen ist, die, wie schon in der Einleitung betont wurde, auf die Verdrängung Deutschlands vom Welthandel und durch die stark geschwächte Kaufkraft des inneren Marktes, verursacht durch die Inflation, zurückzuführen sind. Voraussetzung für die Hebung des Absatzes ist also die Hebung der Kaufkraft, wobei es gleichgültig ist, ob diese Hebung dadurch erfolgt, daß bei gleichbleibenden Nominaleinkommen eine Senkung des allgemeinen Preisniveaus eintritt, also das Realeinkommen erhöht wird, oder aber, ob bei gleichbleibendem Preisniveau eine Erhöhung des Nominaleinkommens eintritt[173]). Nach Buddeberg[174]) vermag die Konsumfinanzie-

[169]) O. Leibrock: Eine sozialistische Betrachtung der Konsumfinanzierung, in der Zeitschrift „Der Arbeitgeber" Nr. 4. S. 71.

[170]) W. Vershofen: Art. Moderne Absatzformen, in Harms: Strukturwandlung in der deutschen Volkswirtschaft, Berlin 1928. S. 122.

[171]) Tscherter a. a. O. S. 118 und B. Birnbaum a. a. O. S. 18.

[172]) Vergl. den Art. Aufforstung der Kaufkraft, im Konfektionär Nr. 99. S. 6.

[173]) R. Pferdemenges a. a. O. S. 26.

rung die Aufnahmefähigkeit des Binnenmarktes durch Kreditgewährung zu erhöhen und somit der Produktion eine vergrößerte Leistung zu ermöglichen. Durch diese Ausdehnung der Kaufkraft soll eine Absatzsteigerung erreicht werden, die ihrerseits die Durchführung der Rationalisierung in der Industrie erleichtern soll. Es ist klar, daß eine Industrie, die auf einer rationellen Betriebsweise aufgebaut ist, unbedingt auf Massenproduktion angewiesen sein muß. Diese hat aber zur Voraussetzung einen Massenumsatz, der jedoch letzten Endes nur durch eine gesteigerte Konsumfähigkeit begründet werden kann. Durch die bessere Ausnutzung der rationalisierten Produktionsfaktoren und des beschleunigten Warenumsatzes im Einzelhandel würde schließlich eine Preissenkung stattfinden. Eine solche Preissenkung in Verbrauchsgütern durch Massenbedarf bedeutet zugleich eine Erhöhung des Realeinkommens der festbesoldeten Kreise der Beamten, Angestellten und Arbeiter. Damit ist eine Steigerung der Kaufkraft gegeben, die ihrerseits sich wieder durch eine Beschleunigung des Handesumsatzes auszuwirken vermag. Ein weiteres Moment darf nicht übersehen werden, daß durch die Erhöhung der Realkaufkraft leichter Gelegenheit gegeben ist, bessere Waren, Qualitätswaren, zu bevorzugen, ein Vorteil, der nicht allein unserer Qualitätsindustrie zugute kommt, sondern auch eine Erstarkung unserer weltwirtschaftlichen Stellung [175]), eine Zurückeroberung unserer verlorengegangenen Auslandsmärkte herbeiführen kann. Konjunkturpolitisch betrachtet wäre demnach die Konsumfinanzierung in der Lage, den Verbrauch zu vergrößern, der Industrie vermehrte Beschäftigung bei einem vergrößerten und aufnahmefähigeren Markt zu verschaffen und damit einer drohenden Wirtschaftskrise erfolgreich entgegenzuarbeiten und sie zu überwinden [176]).

An sich klingt diese Melodie ganz schön: Ratenzahlung — erhöhte Kaufkraft — gesteigerter Konsum — erhöhte Produktion — gesteigerte Herabsetzung der Generalunkosten — Verbilligung der Preise — leichte Absatzmöglichkeit. So bestechend und theoretisch richtig auch die Gedankengänge sein mögen, in der Praxis sieht sich dieser Vorgang doch etwas anders an [177]). Zugegeben muß werden, daß die Konsumfinanzierung eine belebende Wirkung auf die Wirtschaft auszuüben vermag, aber jedoch nur eine vorübergehende, da diese Kreditgewährung nichts anderes darstellt als lediglich eine Bevorschussung der Kaufkraft [178]). Durch diese Bevorschussung wird aber nur eine Vorwegnahme zukünftiger Kaufkraft erreicht, nicht dagegen eine Erhöhung derselben, da

---

[174]) Th. Buddeberg a. a. O. S. 34.
[175]) Vergl. „Der Konfektionär" v. 2. April 1927 S. 7.
[176]) R. Pferdemenges a. a. O. S. 29.
[177]) Th. Buddeberg a. a. O. S. 34.
[178]) R. Pferdemenges a. a. O. S. 24.

doch die Reallöhne der Käufer nach wie vor dieselben bleiben. Mittels der Konsumfinanzierung wird also mit Geldbeträgen eingekauft werden müssen, die Einkäufe werden somit nur zeitlich vorausgelegt. Die anfängliche Umsatzsteigerung bedeutet somit nichts anderes als eine zeitliche Umsatzverschiebung [179]). Diese scheinbare Umsatzsteigerung hat aber dann später eine um so empfindlichere Umsatzstockung zur Folge in denjenigen Monaten, in denen die Kredite fällig werden [180]).

Aber aus einem weiteren Grunde kann jene Umsatzbelebung nicht anhalten oder besser gesagt überhaupt nicht eintreten. Denn wie aus den verschiedenen Geschäftsbedingungen dieser Kreditinstitute zu ersehen ist, stützt sich die Konsumfinanzierung gerade auf die Kreise mit festem und gesichertem Einkommen. Dieser beschränkte Personenkreis reicht aber bei weitem nicht aus, um eine solche durchgreifende Wirkung erzielen zu können. Vor allem kann der große und wichtige Käuferkreis der Arbeiterschaft, der in erster Linie für einen Massenkonsum in Frage kommt, in den großen Industriebezirken nicht ausschlaggebend herangezogen werden. Ihre wirtschaftlich unsichere Lage gibt nicht eine genügende Sicherheit für die Einhaltung ihrer Kreditschulden. Ein Blick in die Personenstatistik der Kunden-Kredit G. m. b. H. Königsberg [181]) vermittelt uns weiter die Erkenntnis, daß die landwirtschaftliche Kundschaft ebenfalls für die Konsumfinanzierung nicht in Frage kommt. Trotzdem gerade in der Landbevölkerung der Kauf auf Abzahlung sehr verbreitet ist, wird sie die Kreditgewährung der Konsumfinanzierung schon deshalb ablehnen, weil hier die kreditierten Beträge verzinst werden müssen oder mit einer Gebühr belastet werden, während dieselben Leute bei einem Abzahlungsgeschäft alter Art unbewußt und anstandslos denselben, vielleicht noch einen höheren Preis bezahlen. An dieser kaufpsychologischen Einstellung der ländlichen Käuferschaft, die Zinszahlungen ablehnt, scheitert die Konsumfinanzierung außerhalb der Stadt [182]). Die Konsumfinanzierung ist somit auf eine Basis angewiesen, die konsumpolitisch gesehen viel zu schmal ist und aus diesem Grunde die vorhin geschilderte Art der Absatzsteigerung keineswegs in dieser Weise bewirken kann.

So zweifelhaft an und für sich die Möglichkeit der Absatzsteigerung schon ist, daß die Konsumfinanzierung weiterhin ein Mittel sein könnte, die Preise herabzusetzen und mit denjenigen des Einzelhandels gleichzustellen, erscheint noch unwahrscheinlicher, denn es liegt schon in der Natur des organisierten Warenkredits, daß die Kosten dieser Art von Kreditgewährung höher

[179]) Buddeberg a. a. O. S. 111.
[180]) O. Leibrock a. a. O. S. 72.
[181]) Vergl. Geschäftsbericht von 1927 S. 3.
[182]) Buddeberg a. a. O. S. 111.

sein müssen als beim Bankkredit, dessen sich ab und zu der Einzelhändler bedient. Dazu kommen noch die tatsächlichen Unkosten, die gewöhnlich in den Prospekten dieser Gesellschaften durch die Angabe verschleiert werden, daß z. B. nur 5 % oder 7 % von der Kreditsumme an das Finanzierungsinstitut abgeführt werden sollen[183]). Immer wird von einem verhältnismäßig sehr niedrigen Zinssatz gesprochen und gar nicht erwähnt, daß hier doch der Kredit ratenweise abzuzahlen ist, sich also der Zinssatz verdoppelt[184]). Die effektive Zinsbelastung tritt dann erst in Erscheinung, wenn diese Kreditkosten als jährliche Verzinsung der ausgeliehenen Gelder für den Kreditgeber berechnet werden[185]). Dann kommen auf einmal ganz andere Zahlen heraus. Nicht 5 %, wie es bei Tietz heißt, oder 7 %, wie es bei der Citag heißt, sondern der tatsächliche Jahreszinssatz beträgt 15 % bzw. 25 %[186]). Da der Einzelhändler aber nicht in der Lage ist, die ihm durch die Kreditgewährung erwachsenden Kosten selbst zu tragen, er daher gezwungen ist, diese auf seine Kunden abzuwälzen, so muß dies unbedingt in einer Erhöhung der Preise zum Ausdruck kommen. Wenn man noch einmal auf das oben Gesagte zurückgreifen will, so bedeutet Preiserhöhung eine Schwächung der Kaufkraft, die Folge kann dann nach dem einmaligen Antrieb wiederum nur eine Schwächung des bisherigen Umsatzes sein.

Außerdem scheint es, volkswirtschaftlich betrachtet, äußerst gefährlich für eine Finanzierung des Konsums, ausländisches Kapital heranzuziehen. Keine Gefahr wäre dann zu erblicken, wenn das System der Konsumfinanzierung zu einer Massenproduktion, also zu einer Beschäftigung der Arbeitslosen und einer besseren Ausnutzung vorhandener Anlagen führen würde. Daß dies nicht eintreten kann, soll nunmehr bewiesen werden. Anstatt zu sparen und danach zu trachten an Stelle des durch die Inflation verlorengegangenen alten Kapitals wieder neues zu schaffen, um uns endlich aus der auswärtigen Verschuldung befreien zu können, will uns diese Finanzierungsmethode eines Besseren belehren und uns vortäuschen, daß der Weg verkehrt sei und wir im Gegenteil über unsere Verhältnisse leben und uns einen Wohlstand einbilden sollen, den wir tatsächlich gar nicht haben.

Trotz alledem lassen sich die Verfechter dieses Gedankens nicht beirren. So stellt Seligmann[187]) die Behauptung auf, daß dieser Abzahlungskredit für den Konsumenten einen gewissen er-

[183]) Buddeberg a. a. O. S. 47.
[184]) A. Ernst „Konsumfinanzierung" im Wirtschaftsdienst v. 10. Dez. 1926 S. 1699.
[185]) Vergl. die Berechnung der Kosten der Konsumfinanzierung in der Deutschen Sparkassenzeitung v. 16. Nov. 1926.
[186]) J. van Norden: Die Illusionen der Konsumfinanzierung in der Broschüre K. als Wettbewerbsmittel S. 15.
[187]) R. A. Seligmann a. a. O. S. 250 ff.

zieherischen Antrieb bedeutet, die Gegenwart besser als bisher der Zukunft anzupassen. Der Kunde würde dadurch, daß er genötigt wird, die bezogene Ware zu bezahlen, zu einem gewissen Sparzwang angehalten, er hat sozusagen ein persönliches Budget aufzustellen, statt die Teilbeträge für überflüssige Dinge zu verschleudern [188]). Dieselben Ideen finden sich auch bei Birnbaum, wenn er schreibt [189]):

„Im übrigen wird man meist die Erfahrung machen, daß die Verbraucherschichten mit kleinem und mittlerem Einkommen schließlich doch nicht dazu kommen, die Sparsumme für einen bestimmten Anschaffungszweck aufzubringen. Es wird zwar ein Sparplan aufgestellt, der dazu dienen soll, ganz bestimmte Ziele zu erreichen, ehe es aber zur Erreichung dieser Ziele kommt, treten häufig neue Ziele auf, die dann dazu führen, daß die inzwischen angesammelten Beträge ihrem ursprünglichen Bestimmungszweck entzogen werden. Es gehört doch gerade bei beschränktem Einkommen eine ganz erhebliche Charakterstärke dazu, die jeweils verhältnismäßig kleinen Beträge, die vom Einkommen erübrigt werden können, solange anzusammeln, bis ein nennenswerter Betrag zusammengekommen ist."

Die Gedankengänge mögen an und für sich ganz gut sein. Doch wird man nicht um die Tatsache herumkommen, daß sich die Konsumfinanzierung nur als eine Vorwegnahme zukünftiger Kaufkraft darstellt mit einem nicht zu unterschätzenden Anreiz zu unwirtschaftlichen Anschaffungen. Hat man sich nun einmal zu einer unvernünftigen Ausgabe verleiten lassen, so lasten die durch den Ratenkauf eingegangenen Verpflichtungen ständig wie eine Hypothek [190]) auf dem zukünftigen Verdienst des Lohn- und Gehaltsempfängers. Nicht nur in finanzieller, sondern auch in moralischer Beziehung stellen diese Ratenzahlungen eine ständige Belastung dar, denn es ist leicht denkbar, daß der Käufer, nachher von seiner leichtsinnigen Handlung überzeugt, nun zu Täuschungen und Ausreden greift, um sich den Zahlungsverpflichtungen entziehen zu können [191]). Dieses Verhalten zeigt deutlich den krassen Unterschied zwischen dem sog. „Sparzwang" und dem eigentlichen Sparen. Denn es ist eine aus der menschlichen Psyche leicht zu erklärende Tatsache, daß der in kleinen oder mittleren Einkommensverhältnissen Lebende selbst kleine Beträge, die er sich mit Mühe erspart hat, kaum zur Anschaffung entbehrlicher Gegenstände benutzt, selbst häufig dann nicht, wenn das Sparen ursprünglich gerade zum Zwecke der Anschaffung der gedachten

[188]) Deutsche Sparkassen-Zeitung v. 3. Juni 1926.
[189]) B. Birnbaum a. a. O. S. 38.
[190]) Vergl. Deutsche Sparkassen-Zeitung v. 3. Juni 1926.
[191]) O. Leibrock: Sozialkritische Betrachtung der Konsumfinanz. in der Zeitschrift „Der Arbeitgeber" Nr. 4 1927 S. 72.

Gegenstände geplant war [192]). Nicht der „Sparzwang", sondern nur wirkliches, freiwilliges Sparen ermöglicht erst die Bildung neuer Sparkapitalien.

Anders dagegen muß die Konsumfinanzierung bewertet werden vom Standpunkte des Betriebswirtschaftlers. Hier erscheint die Konsumfinanzierung für den Unternehmer als ein besonders geeignetes Mittel, seinen Kundenkreis zu erweitern, sei es dadurch, daß durch diese Finanzierungsmethode neue Käuferschichten auf den Markt [193]) gerufen werden, oder sei es, daß hierdurch die bisherige Kundschaft der Konkurrenz, insbesondere der Abzahlungsgeschäfte, Beamtenwirtschaftsvereinigungen und Konsumvereine, herübergezogen werden kann. Von diesem Gesichtspunkte aus gesehen, dient die Konsumfinanzierung also der Kundenwerbung [194]) und zwar auf Kosten anderer Unternehmer [195]).

Daß die Konsumfinanzierung ein gutes Geschäft für die Finanzinstitute ist, dürfte ebenfalls kaum zu bestreiten sein [196]). Denn die Eigenart dieses Systems gestattet hier eine ganz außergewöhnliche Ausnutzung des vorhandenen Kapitals [197]). Zum Beweise stellt ein Kritiker des Berliner Tageblattes unter Zugrundelegung des Verfahrens der Citag, die 7 % ohne jede Anzahlung verlangt, folgende Berechnung an [198]):

„Die Bank gebe am 1. Januar eines Jahres 3 600 000 RM. Kredite, für die ihr 7 % = 252 000 RM. vergütet werden. Da sie diese 252 000 RM. aber auch wieder sofort ausleiht, erhält sie weitere 17 640 RM. als Zinsen, die sie zu neuen Krediten verwendet und für die sie 1234 RM. und von diesen wiederum 86 RM. erhält. Am ersten Februar bekommt sie dann die ersten Raten zurück und kann dieselben wieder ausleihen, und zwar erhält sie von den ursprünglich ausgeliehenen 3,6 Millionen 300 000 RM., für die sie wiederum für 11 Monate 7 % = 19 500 RM. abzieht. Weitere 21 000 RM. erhält sie aus den am 1. Januar einbehaltenen und als Kredit gegebenen 252 000 RM., die ihr wiederum 1470 RM. einbringen. Wenn man dieses Beispiel bis zum Ende durchrechnet, so erhält die kreditgebende Bank im ganzen ca. 452 675 RM. Zinsen. Die Bank erhält die Zinsen also bis zu 11mal für den gleichen Betrag im Jahr. Die Verzinsung der ersten 3,6 Millionen würde allein schon 12½ % Zinsen bringen. Da sich die Bank aber für jeden Scheck eine 7prozentige Inkassovergütung geben läßt und im ganzen 8½ Millionen ausgibt, so bekommt sie wiederum

---

[192]) M. Deide: Konsumfinanzierung als Wettbewerbsmittel S. 4.
[193]) R. Pferdemenges a. a. O. S. 30.
[194]) V. Mataja a. a. O.
[195]) R. Pferdemenges a. a. O. 25.
[196]) A. Ernst a. a. O. S. 1699.
[197]) Vergl. den Art. Die Kosten der Konsumfinanzierung im Berliner Tageblatt v. 18. Nov. 1926.

hievon 7 % Inkassospesen, was 595 000 RM. ausmacht. Sie verdient also fast 30 % ihres Ausgangskapitals in einem Jahre."

Zu 3. Was das Beispiel mit Amerika betrifft, so muß in erster Linie festgestellt werden, daß in Amerika die Konsumfinanzierung eine Folge der Kaufkraft des Publikums ist, während bei uns der Konsum künstlich beeinflußt werden soll, ohne daß diesem Konsum die entsprechende Kaufkraft der Bevölkerung unterstellt werden kann[199]). Der amerikanische Nominallohn ist etwa fünf- bis sechsmal so groß wie der deutsche und die Kaufkraft des Dollars kann man im Durchschnitt auf zwei Mark berechnen. Nach G. Bernhard bleibt mithin ein Reallohn übrig, der mindestens um 25 % den deutschen übersteigt[200]). Die wirtschaftliche Besserstellung des Amerikaners vermag sich daher auch in der Konsumfinanzierung auszuwirken. Denn für ihn bedeutet die Konsumfinanzierung nichts anderes, als die Vorwegnahme zukünftiger Ersparnisse, die sich aus dem Ueberschusse des Einkommens gegenüber dem Lebensstandard ergeben. Ferner kann der einzelne dort mit einem steigenden Einkommen rechnen, das ihm die Einlösung der übernommenen Kreditverpflichtungen sichert. Während also der Amerikaner eine Ueberschußwirtschaft aufweist, muß in Deutschland dagegen die Bevölkerung mit Einkommensverhältnissen rechnen, die sich zumeist mit dem an sich schon niedrigen Existenzminimum nicht decken[201]). Ferner darf nicht außer acht gelassen werden die grundverschiedene Lebensauffassung und Mentalität des Amerikaners im Vergleich zu dem Deutschen. Der amerikanische Arbeiter ist im allgemeinen ein äußerst flinker und geschickter, körperlich gewandter und geistig regsamer Mensch im Gegensatz zum deutschen, der zwar fleißig, aber schwerfälliger und überlegter ist, etwas philosophisch angelegt, gerne grübelt, lang und breit Probleme erörtert und gewissenhaft die Vor- und Nachteile abwägt[202]). Der Amerikaner nimmt den Standpunkt ein, möglichst frühzeitig an den Annehmlichkeiten des Lebens teilzunehmen. Er verteilt deshalb alles, was über den notwendigen Lebensbedarf hinausgeht, zu einem Teil auf Vergnügungen, zum anderen Teil auf Abzahlung für Radio, Grammophon, Auto und ähnliche Dinge. Der Deutsche dagegen überlegt sich zuerst, welche Vorteile eventuell ein solcher Gegenstand für ihn bringen könnte, fragt auch andere um ihre Meinung und wenn er sich dann endlich entschlossen hat, so spart er dann so lange, bis er

[198]) Vergl. den Art. Konsumfinanzierung in der Deutschen Sparkassen-Zeitung v. 16. Nov. 1926.

[199]) O. Jordan: Die Gefahr der Konsumfinanzierung in der Broschüre als Wettbewerbsmittel S. 11.

[200]) G. Bernhard a. a. O. S. 1356.

[201]) Th. Buddeberg a. a. O. S. 38.

[202]) v. Tyska: Fords Lohnmotiv und die deutsche Wirtschaft „Der Arbeitgeber" Nr. 12 S. 276.

die nötige Summe beisammen hat. Ohne Zweifel wird diese ruhige Lebensauffassung auch zum Teil durch die großzügig angelegte Sozialversicherung gefördert, während der amerikanische Arbeiter meistens auf Selbstversicherung lebt. Die private Lebensversicherung, die nichts anderes ist als eine Vermögens- und Rentenbildung auf Abzahlung[203]), spielt daher in Amerika eine weit wichtigere Rolle als bei uns. Es läßt sich daher leicht der Schluß ziehen, daß dieses Prinzip der Ratenzahlung sich auch nach und nach auf alle anderen Bedürfnisse übertragen hat[204]). Einen weiteren Grund für die gewaltige Ausdehnung der Konsumfinanzierung bildet dort die immense Uniformität des Verbrauches[205]), während eine so weitgehende Differenzierung, wie sie bei uns der Fall ist, von vornherein gewisse Käuferschichten von dieser Geschäftsmethode ausschließt.

Zu 4. Die Kauflust auf der einen Seite, das aus der mangelnden Kaufkraft folgende Kreditbedürfnis auf der anderen Seite hatte zur Folge, daß ein Großteil der Käuferschichten sich mehr und mehr dem Abzahlungsgeschäfte zuwandte. Ein anderer Teil, besonders die Beamtenkreise, organisierten Beamtenwirtschaftsvereinigungen, die dann ähnlich wie die Konsumgenossenschaften einen verbilligten Einkauf zu erzielen versuchten. Der Leidtragende war daher stets das Einzelhandelsgeschäft, das dann, um diesen Nachteilen entgegenzuwirken, sich immer mehr auf die Wünsche der anspruchsvollen Kundschaft einließ. Auch diejenigen Kaufhäuser, die grundsätzlich auf Barzahlung eingestellt waren, konnten sich der Tatsache nicht verschließen, daß durch Verweigerung des Kredits ein nicht unerheblicher Teil der Kundschaft zu den kreditgebenden Geschäften abgetrieben wurde[206]). Durch die Konkurrenz noch verschärft, hat sich auf diese Weise im Handel eine immer gefährlicher werdende Kreditwirtschaft eingeschlichen. Das Risiko des Geschäftes wurde durch diese Regellosigkeit der Kreditgewährung derart gesteigert, daß hier nur durch ein organisiertes Kreditsystem Abhilfe geschaffen werden konnte. Dieses Heilmittel soll nun die Konsumfinanzierung sein, die den Einzelhandel einmal von den Schwierigkeiten der Kreditgewährung befreien und weiterhin jene Käufer, die in Raten zu zahlen gewohnt sind, durch dieses organisierte Kreditsystem wieder den barverkaufenden Geschäften zuleiten soll. So sehr auch die Befürworter dieses Systems auf diesen Umstand hinweisen, daß doch dadurch das Barzahlungssystem wieder gefördert würde, muß doch zugegeben werden, daß die Konsumfinanzierung vielmehr zu einer weitgehen-

---

[203]) G. Bernhard a. a. O. S. 1356.
[204]) R. A. Seligmann a. a. O. S. 9.
[205]) A. Feiler: Amerika — Europa Frankfurt S. 147.
[206]) Nach Buddeberg hat sich der Umsatz der Abzahlungsgeschäfte gegenüber der Vorkriegszeit etwa vervierfacht. a. a. O. S. 35.

den Verbreitung des Borgwesens führen muß. Alle bekannten Bedenken, die gegen die Abzahlungsgeschäfte erhoben werden, wie Verteuerung der Ware, leichte Verlockung zu unüberlegten, mehr dem Luxus oder der Laune dienenden Ausgaben, Lähmung des Spartriebes, schwerste Verlegenheit durch Gefährdung künftiger nützlicher oder gar notwendiger Käufe, werden sich naturgemäß bei der Konsumfinanzierung in noch verstärktem Maße geltend machen. Es sei nur darauf verwiesen, daß der bedenkliche Anreiz, voreilig Anschaffungen vorzunehmen, sich bei dieser Krediterleichterung um so gefährlicher auswirken kann, weil es sich hier um leicht abnutzbare Gegenstände des täglichen Bedarfs handelt, während die Abzahlungsgeschäfte alter Art doch immerhin Gegenstände von längerer Gebrauchsdauer führen.

Diese gefährliche Verlockung der Konsumfinanzierung zu voreiligen Mehrausgaben kann nicht hoch genug eingeschätzt werden, wenn man weiterhin bedenkt, daß der wichtigste Gegenspieler im Verkaufsprozeß [207]) die Frau ist, die ohnehin schon leichter jenen psychologischen Einflüssen zu unterliegen geneigt ist. Es ist überaus bezeichnend, daß gerade die Hausfrauen-Vereine, denen eine genaue Kenntnis der weiblichen Kaufpsyche wohl nicht abgesprochen werden kann, aus jenen Gründen diese Konsumfinanzierung entschieden abgelehnt haben [208]). Begründet wird die Entschließung mit den schon oben geschilderten Folgen bei einer Verschiebung der Kaufkraft [209]). Zusammenfassend würde diese Finanzierung des Konsums für die Hausfrau eine erschreckende Zunahme von unüberlegten Käufen sein, „die auf Laune und Luxus beruhen, die dem Wunsche einer flüchtigen Stunde dienen, ohne an die Ratenzahlungen zu denken, die drücken und drängen werden, wenn der Kaufgegenstand längst entwertet ist oder das Interesse verlor. Nicht nur jugendliche und unerfahrene, sondern auch ältere Frauen werden Dinge kaufen, die weder ihrem Einkommen noch ihrer Lebenshaltung entsprechen“ [210]).

---

[207]) Vergl. Konsumkredit und die Frauen in der Beilage Nr. 52 der Deutschen Werkmeister-Zeitung v. 24. Dez. 1926.

[208]) Th. Buddeberg a. a. O. S. 114.

[209]) Abgedruckt in der Deutschen Sparkassenzeitung v. 23. Nov. 1916.

[210]) Charlotte Mühsam-Werther: Hausfrau und Anschaffungskredit in der Broschüre K. als Wettbewerbungsmittel S. 19. Ferner die Art. Haushaltskäufe auf Kredit in der Vossischen Zeitung, in der Deutschen Allgemeinen Zeitung v. 19. Nov. 1926 und in der Berliner Börsen-Zeitung v. 18. Dez. 1926. Konsumfinanzierung — Verführung zum Schuldenmachen.

Schlußbetrachtung.

Je länger das Problem der Konsumfinanzierung in der deutschen Oeffentlichkeit erörtert wurde, um so schärfer und ausgesprochener zeigte sich die Ablehnung des ganzen Systems. Ende 1926, als dieses System in Deutschland seinen Einzug hielt, war zunächst die Stellungnahme der Wirtschaftspolitiker und der Fachpresse zurückhaltend. Man warnte allgemein davor, die Bedeutung dieses ganzen Problems zu überschätzen, machte hin und wieder einzelne Bedenken geltend, aber im großen und ganzen war die Stimmung abwartend. Erst als die wirtschaftlichen Organisationen, wie die Einzelhandelsverbände und die Konsumentenorganisationen sowie die verschiedenen Industrie- und Handelskammern und vor allem der Einzelhandelsausschuß des Deutschen Industrie und Handelstages mehr odre weniger scharfe Entschließungen gegen die neue Methode der Konsumfinanzierung faßten, wurde auch in der Wirtschaftspresse mit wenigen Ausnahmen eine ablehnende Stellung eingenommen [211]).

In der reichen Fülle des Materials über diese Finanzierungsmethode sind nur wenige zustimmende Aeußerungen zu finden, und auch diese machen ihre Stellungnahme von Vorbehalten und Einschränkungen abhängig. Das System wird als ein Kind der Not bezeichnet, das aus der augenblicklichen Lage der deutschen Wirtschaft heraus zu verstehen ist und nur für die Notlage Berechtigung hat [212]). Im ähnlichen Sinne gehalten ist ein Artikel in der Zeitschrift der Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände [213]). Unbedingt zustimmend zur Frage der Konsumfinanzierung äußern sich natürlich die geistigen Väter dieses Gedankens, so Zeitlin [214]) vom Verband der Berliner Spezialgeschäfte, und die Firma Hermann Tietz [215]). Auch B. Birnbaum, der geschäftsführende Vorsitzende der Kunden-Kreditgesellschaft Deutscher Einzelhändler, tritt für das System der Konsumfinanzierung ein und verteidigt

[211]) Vergl. die verschiedenen Entschließungen in der Broschüre „Konsumfinanzierung als Wettbewerbsmittel".

[212]) Ernst a. a. O. S. 1698.

[213]) Vergl. „Der Arbeitgeber" 1927 Nr. 6 S. 118.

[214]) E. Zeitlin: Der Handel als Kreditgeber, im Konfektionär Nr. 21 1927.

[215]) Vergl. Berliner Börsenkurier v. 6. Nov. 1926.

dieses als eine „sinnvolle Organisation des Verbraucherkredits". Im wesentlichen zustimmend, mit besonderer Betonung der gegenwärtigen schlechten Verhältnisse äußert sich Prof. le Coutre [216]), indem er in ihr ein Mittel erblickt, das Mißverhältnis zwischen Produktion und Absatz durch Heranziehung der erst später verfügbaren Kaufkraft auszugleichen. Mit ähnlicher Begründung tritt auch Prof. H. Levy für den Kundenkredit ein [217]).

Diesen wenigen zustimmenden Aeußerungen steht eine große Reihe unbedingt ablehnender Stimmen gegenüber. Da auf alle wichtigen Abhandlungen im vorhergegangenen Abschnitt schon Bezug genommen wurde, scheint es daher überflüssig, auf diese nochmals einzugehen.

Noch entschiedener und eindeutiger als alle theoretischen Untersuchungen und wirtschaftlichen Erörterungen hat sich das kaufende Publikum zu diesem Systeme geäußert. Es hat diese neue Methode einfach ignoriert. Die Folge war, daß schon nach sieben Monaten wenig erfolgreicher Arbeit die Citag sich gezwungen sah, den Vertrag mit dem Verband der Spezialgeschäfte zu lösen und die Ausgabe der sog. Citag-Sckecks einzustellen, „da innerhalb des kaufenden Publikums kein ausreichendes Interesse an dieser Art der Konsumfinanzierung zu bestehen schien [218]). Ebenso hat Tietz seinen ursprünglichen Plan, Zweigstellen in allen Orten einzurichten, in denen Filialen der Firma Hermann Tietz bestehen, wieder fallen gelassen und die einzige Zweigniederlassung in Stuttgart nach dreimonatigem Bestehen wieder aufgelöst [219]). Die in anderen Städten entstandenen ähnlichen Unternehmungen mußten ebenfalls mit einem Mißerfolg enden. So hat z. B. das Hamburger Institut von ursprünglich im Dezember 1926 eröffneten zehn Schaltern im März 1927 acht bereits wieder geschlossen. Nur dasjenige System, das auf genossenschaftlicher Grundlage aufgebaut ist, wie z. B. das Königsberger Institut, scheint eine günstige Entwicklung zu nehmen [220]).

Wenn man nun nach den Gründen forscht, die diesem System verderblich waren, so darf man diese kaum auf wirtschaftlichem Gebiete suchen, sondern die Konsumfinanzierung ist daran zusammengebrochen, daß die kaufpsychologische Einstellung des deutschen Publikums verkannt worden ist [221]). Gerade die breite und kaufkräftige Schicht, die in Spezialgeschäften einkauft und dort zur Stammkundschaft geworden ist, hatte es abgelehnt, sich dem schematischen Prüfungsverfahren zur Beschaffung des Kon-

[216]) Vergl. den Art. im Konfektionär v. 1. Dez. 1926.
[217]) H. Levy: Kundenkredit, in der Broschüre v. Birnbaum S. 60.
[218]) Vergl. Art. Liquiderung des Konsumfinanzierungsgeschäftes in der Industrie und Handelszig. v.
[219]) H. Berlak und A. Felix a. a. O. S. 27.
[220]) Vergl. Konfektionär Nr. 21 1927 S. 3.
[221]) Buddeberg a. a. O. 46.

sumkredits zu unterwerfen. So war der Kunde gezwungen, um diesen Kredit zu erhalten, im günstigsten Falle drei Wege zu machen: Erst mußte er den Kreditantrag stellen, dann sich den Bescheid holen und die Anzahlung leisten und dann erst konnte er in das betreffende Geschäft gehen, um dort einzukaufen. Schon dies bedeutete eine Erschwerung, die der Käufer nicht gern in Kauf nimmt. Ein weiterer Grund war die Organisation des Auskunftsdienstes. Wenn man die Fragebogen[222]) dieser Institute liest, die sich so weit in das Privatleben des Kunden erstrecken, daß sogar gefragt wurde, welcher gewerkschaftlichen Organisation der Kreditkunde angehört, so ist es leicht verständlich, daß dieser es lieber vorzieht, solche Einrichtungen zu meiden, als seine persönlichen Verhältnisse der Oeffentlichkeit preiszugeben.

Die Konsumfinanzierung ist ein überaus bezeichnendes Beispiel dafür, wie theoretisch bestechende Gedankengänge nicht de tatsächlich bestehenden Schwierigkeiten der ganzen Wirtschaftsverhältnsse, wie auch die Eigentümlichkeiten der deutschen Käuferpshchologie überspringen können. Die überwältigende Mehrheit des Einzelhandels und der führenden Handelskammern, wie auch der wirtschaftlichen Fachverbände haben zusammen mit der öffentlichen Meinung die Konsumfinanzierungsbewegung abgelehnt. Die geringen Erfolge der gegründeten Institute haben auch diese abweisende Haltung gerechtfertigt. Das Prinzip der Barzahlung hat wiederum diese Krise erfolgreich überstanden und auch weiterhin wird im Verkehr mit der Kundschaft der Barverkauf die Grundlage des Einzelhandels bleiben. Die alten Sprichwörter haben abermals ihren hohen Wert geoffenbart:

Borgen macht Sorgen.

Vorgegessenes Brot bezahlt sich schwer.

Auch der Amerikaner hat hierfür einen treffenden Ausdruck

cash and carry — Bezahlen und mitnehmen.

---

[222]) Konsumfinanzierung als Wettbewerbsmittel S. 38 ff.